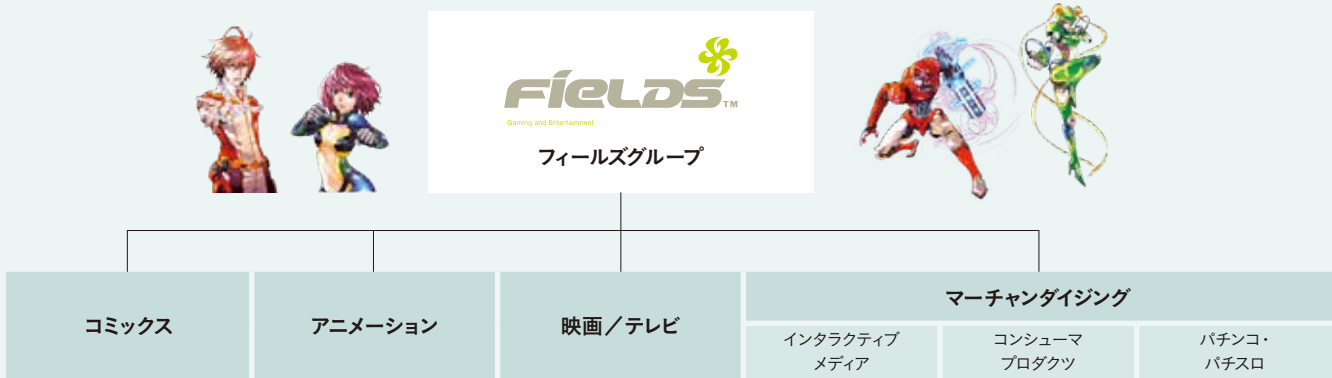


# フィールズの事業活動レビュー

## グループ概要 ～ IP価値の向上を実現するグループ体制を追求～



### 「成長するビジネスモデル」を支える主なグループ会社

	会社名	事業内容	グループ参加年月
コミックス	(株)ヒーローズ・プロパティーズ	キャラクター商品・その他著作物の企画・開発・販売	2011年 8月
	(株)ヒーローズ	コミック誌・キャラクターコンテンツの企画・運営・製作	2010年 4月
アニメーション	ルーセント・ピクチャーズエンタテインメント(株)	アニメーションの企画・制作・プロデュース	2007年 10月
	(株)デジタル・フロンティア	コンピュータ・グラフィックスの企画・制作等	2010年 4月
映画/テレビ	(株)エスピーオー	映画の企画・制作・配給等	2008年 3月
	(株)円谷プロダクション	映画・テレビ番組の企画・制作・販売 キャラクターライセンス事業、音楽事業、イベント事業	2010年 4月
<b>マーチャндаイジング</b>			
インタラクティブメディア	アイビー・プロス(株)	知的財産のデジタル事業化、 遊技機専門サイトの構築・運営	2010年 12月
	(株)フューチャースコープ	モバイルコンテンツの提供サービス・通信販売	2006年 10月
コンシューマプロダクツ	トータル・ワークアウト プレミアムマネジメント(株)	スポーツジムの経営	2011年 5月
	(株)EXPRESS*	スポーツジムの経営	2007年 12月
パチンコ・パチスロ	フィールズジュニア(株)	遊技機のメンテナンス等	2002年 3月
	新日テクノロジー(株)	遊技機の開発	2008年 1月
	(株)マイクロキャビン	業務用機器向けソフトの企画開発	2011年 1月
	(株)ネクスエンタテインメント	ソフトウェアの企画・制作・開発・販売等	2011年 11月
	(株)BOOOM	遊技機の企画・開発	2009年 5月
	(株)ロデオ	遊技機の開発・製造	2002年 3月
	ジー・アンド・イー(株)	総合エンタテインメントに特化したビジネススクールの運営	2005年 5月

\* 当社は、2013年10月1日を効力発生日とし、(株)EXPRESSを吸収合併いたします。

## 「最高の余暇」を追求してきたフィールズの歴史

■パチンコ・パチスロ事業 ■IPビジネス

<p>1988～ 心を豊かにする エンタテインメントの 創出に向けて</p>	<p>1988 1992</p>	<p><b>遊技機販売事業を目的に名古屋で(株)東洋商事設立</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■(株)レジャーニッポン新聞社を買収、パチンコ産業ビジョン作成に着手</li> <li>■先進的な情報サービス開始</li> </ul> <p>1992 「ホールTV」開始</p> <p>1994 「パチンコ情報ステーション」開始</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■流通企業の基盤確立に向け、全国に営業拠点を拡大</li> </ul>		<p>2004年 『CR新世紀エヴァンゲリオン』 発売</p>
<p>1998～ エンタテインメント性 の高い遊技機の 創出に向けて</p>	<p>1999 2001</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■優れた業務品質の提供に向けてISO9002(販売部門)を取得</li> </ul> <p><b>(株)東洋商事からフィールズ(株)へ商号変更</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■IPを活用した遊技機の創出に向け、大手遊技機メーカーと提携</li> </ul> <p>2001 サミー(株)と業務提携。ロデオブランドの独占販売を開始</p> <p>2003 (株)SANKYOと業務提携。ピスティブランドの独占販売を開始</p> <p>2008 京楽産業.(株)と業務提携</p> <p>2012年、オッキー.ブランドの独占販売を開始</p> <p>2010 カプコングループ エンターライズブランドの独占販売を開始</p> <p>2011 (株)ユニバーサルエンターテインメントと業務提携</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■IPの取得に向け、スポーツ・エンタテインメント分野に進出</li> </ul>		<p>2010年 (株)円谷プロダクション 子会社化</p>
<p>2003～ IPの多元展開 に向けて</p>	<p>2003 2004 2005 2006 2007</p>	<p><b>JASDAQ市場に上場、IPを基軸にしたビジネスモデルを発表</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■IPの多元展開に向け、ゲーム分野に進出</li> <li>■IPの取得及び多元展開に向け、映画分野に進出</li> <li>■IPの取得・創出及び多元展開に向け、モバイルを含む オンラインサービス分野に進出</li> <li>■IPの取得・育成に向け、アニメーション分野に進出</li> </ul>		<p>2011年 『月刊ヒーローズ』 創刊</p>
<p>2008～ IPの価値最大化 に向けて</p>	<p>2008 2010 2012</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■パチンコ・パチスロのさらなるエンタテインメント化に向け、 映像開発分野に進出</li> <li>■IPの多元展開に向け、電子コミックス分野に進出</li> <li>■IPの創出に向け、コミックス分野に進出</li> <li>■IPの取得・育成に向け、映像制作分野に進出</li> </ul> <p><b>キャラクターをはじめとしたIPを基軸とし、その価値最大化を目指す 「成長するビジネスモデル」を発表</b></p>		<p>2012年 劇場アニメーション 『ベルセルク 黄金時代篇』3部作 企画・プロデュース</p>

### 当社の課題 “新IPの創出が喫緊の課題”

経済産業省では、コンテンツ産業を日本の次代を担う重要産業と位置づけています。2010年5月に同省より発表された「コンテンツ産業の成長戦略に関する研究会報告書」においても、コミックスやアニメーション、映画などを中心としたコンテンツのグローバル化による経済成長に言及しており、コンテンツ産業が生活のみならず、ビジネスとしても発展することに大きな期待が寄せられています。

当社グループは、こうした期待に応え、将来にわたり世の中の人々に心の豊かさを提供するためには、キャラクターをはじめとしたIPビジネスを安定的かつ継続的に成長させることが重要な経営課題であると考えています。しかし、近年、メディアの多様化や個人の嗜好の広がりなど、魅力的な新キャラクターが生まれにくい状況にあり、優良IPの枯渇が懸念されています。こうした背景から、当社グループは、新たなキャラクター及びIPの創出が喫緊の課題であると認識しています。

売上高  
**1,081** 億円  
(+17.3%)

営業利益  
**103** 億円  
(+21.0%)

当期純利益  
**47** 億円  
(-21.2%)

## 業績総括

～ 2013年3月期は、新たなビジネスモデルの実行を通じて増収増益を達成～

### 連結業績ハイライト

	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期(計画)
売上高	103,593	92,195	<b>108,141</b>	120,000
前年同期比(%)	156.2	89.0	117.3	111.0
売上高比(%)	100.0	100.0	100.0	100.0
売上総利益	35,129	31,330	<b>33,279</b>	—
前年同期比(%)	130.6	89.2	106.2	—
売上高比(%)	33.9	34.0	30.8	—
販売費及び一般管理費	21,993	22,803	<b>22,964</b>	—
前年同期比(%)	117.2	103.7	100.7	—
売上高比(%)	21.2	24.7	21.2	—
営業利益	13,136	8,527	<b>10,314</b>	12,500
前年同期比(%)	161.7	64.9	121.0	121.2
売上高比(%)	12.7	9.3	9.5	10.4
経常利益	13,684	8,661	<b>10,268</b>	12,500
前年同期比(%)	176.3	63.3	118.6	121.7
売上高比(%)	13.2	9.4	9.5	10.4
当期純利益	7,520	5,991	<b>4,720</b>	6,300
前年同期比(%)	228.6	79.7	78.8	133.4
売上高比(%)	7.3	6.5	4.4	5.3
自己資本比率(%)	59.2	54.6	<b>51.2</b>	—
自己資本利益率(ROE)(%)	17.1	12.2	<b>8.9</b>	—
総資産経常利益率(ROA)(%)	17.1	10.0	<b>10.3</b>	—
1株当たり配当金(円)*	50	50	<b>50</b>	50
配当性向(%)	22.1	27.7	<b>35.1</b>	26.3

\* 2012年10月1日付で、普通株式1株を100株に分割しており、過去に遡って当該株式分割を考慮した額を掲載しています。

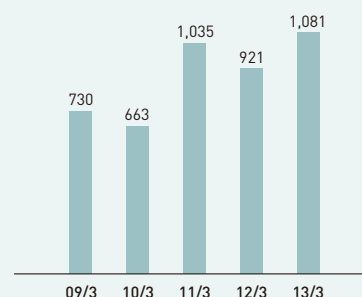
2013年3月期の業績は、売上高は108,141百万円(前年同期比17.3%増)、営業利益10,314百万円(同21.0%増)、経常利益10,268百万円(同18.6%増)、当期純利益は4,720百万円(同21.2%減)となりました。

業績変動の主因は、パチスロ市場に有力商品を投入したことで、パチスロ販売台数が前年同期と比較して増加したことによるものです。なお、一部の子会社などで特別損失が発生しました。

2014年3月期の見通しについては、売上高120,000百万円(前年同期比11.0%増)、営業利益12,500百万円(同21.2%増)、経常利益12,500百万円(同21.7%増)、当期純利益6,300百万円(同33.4%増)を見込んでいます。

### 売上高推移

(億円)





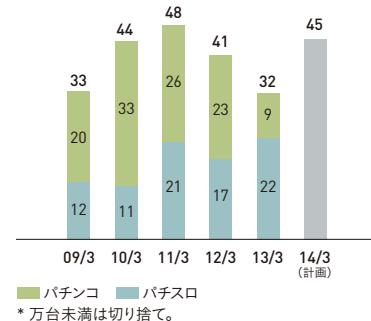
## 1 現在の収益の柱であるパチンコ・パチスロの事業展開

最大の収益を担っているパチンコ・パチスロの事業展開では、既存ファンの支持拡大と新たなファンの創造に向けた諸施策を推進しています。

2013年3月期は、大手遊技機メーカーの新ブランドオッキー.の総発売元として、パチンコ機の販売を新たに開始しました。また、パチスロ機では、『バイオハザード5』がファンから高い支持を頂きました。なお、パチンコ機の販売台数は約100,000台(前年同期比約133,000台減)、パチスロ機の販売台数は約228,000台(同約49,000台増)となりました。パチスロ機が過去最大の販売台数を記録した一方、パチンコ機は大型シリーズの端境期ということもあり、販売台数が減少しました。

遊技機販売台数

(万台)

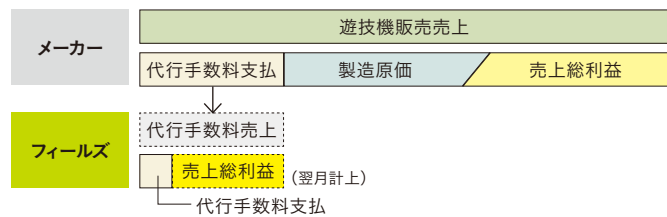


## 2 遊技機の計上方法の違い

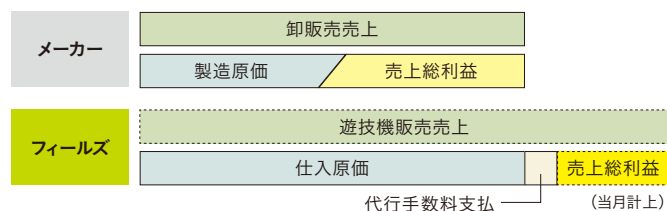
パチンコ・パチスロ機では、それぞれ販売形態が異なります。パチンコ機は手数料販売を基本とし、パチンコホールに遊技機を販売するごとにメーカーから1台当たりの手数料を得ます。これが売上に計上されます。一方、パチスロ機は仕入販売を基本としているため、パチンコホールに販売する遊技機の販売価格が売上となり、仕入額を差し引いた金額が売上総利益として計上されます。

つまり、パチスロ機の販売台数が伸びた場合は売上が伸長し、パチンコ機の販売台数が伸びた場合は利益率が向上するという構造になっています。

パチンコ機 <市場価格帯: 25万円～40万円>



パチスロ機 <市場価格帯: 35万円～45万円>



## 3 株主還元

当社は、企業価値の向上を経営の重要課題と位置づけ、利益に応じた適正な配当を行うことを基本方針としています。具体的な配当は、キャッシュ・フローの状況などを勘案のうえ、連結配当性向20%以上を基準としています。内部留保の用途については、財務体質と経営基盤の強化に加え、継続的な事業拡大と競争力の確保に向けた投資に有効活用していく方針です。

以上を踏まえ、2013年3月期の配当は中間配当2,500円\*、期末配当25円とさせて頂きました。連結配当性向は35.1%となります。

2014年3月期の配当は、中間配当25円、期末配当25円(年間配当50円)を予定しています。

\* 2013年3月期中間の配当額について、当社は2012年10月1日に普通株式1株を100株とする株式分割を実施しており、これを考慮すると25円となります。

流動資産

**727**億円  
(+98億円)

総資産

**1,066**億円  
(+130億円)

純資産

**550**億円

自己資本比率 51.2%

フリー・キャッシュ・  
フロー

**73**億円  
(+21億円)

## 財政状態～自己資本比率51.2%と安定した財務基盤を維持～

連結財務ハイライト	単位: 百万円		
	2012年3月末	2013年3月末	増減
流動資産合計	62,811	<b>72,709</b>	9,898 <b>1</b>
有形固定資産合計	10,980	11,151	171
無形固定資産合計	4,372	<b>4,540</b>	168
投資その他の資産合計	15,437	<b>18,226</b>	2,788 <b>2</b>
固定資産合計	30,790	<b>33,918</b>	3,128
資産合計	93,601	<b>106,628</b>	13,026
流動負債合計	37,925	<b>47,365</b>	9,440 <b>3</b>
固定負債合計	4,121	<b>4,164</b>	42
負債合計	42,046	<b>51,529</b>	9,483
株主資本合計	51,895	<b>54,957</b>	3,061
少数株主持分	483	<b>539</b>	55
純資産合計	51,555	<b>55,098</b>	3,543 <b>4</b>
負債純資産合計	93,601	<b>106,628</b>	13,026

## キャッシュ・フロー～安定したキャッシュ・フロー経営を実現～

連結キャッシュ・フロー	単位: 百万円	
	2012年3月期	2013年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,015	<b>13,570</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,798	<b>△6,263</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,565	<b>△2,277</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	<b>△3</b>
現金及び現金同等物の増減額	2,652	<b>5,025</b>
現金及び現金同等物の期首残高	15,632	<b>18,284</b>
現金及び現金同等物の期末残高	18,284	<b>23,309</b>



## 財政状態の分析

総資産について、流動資産は前期末比9,898百万円増の72,709百万円となりました。年度末に販売した『EVANGELION』や『新鬼武者 再臨』などパチスロ機における売上債権が増加したことが主な要因です(①)。有形固定資産は、本社移転に伴う固定資産の取得などにより同171百万円増の11,151百万円となり、無形固定資産は同168百万円増の4,540百万円となりました。投資その他の資産は、同2,788百万円増の18,226百万円となりました。これは主に、投資有価証券の増加及び長期貸付金の増加などによるものです(②)。

以上の結果、資産の部は同13,026百万円増の106,628百万円となりました。

負債について、流動負債は同9,440百万円増の47,365百万円となりました。これは主に、パチスロ機における仕入債務の増加及び未払法人税等の増加などによるものです(③)。固定負債は、社債の償還や預り保証金の増加などにより、前期並みとなる4,164百万円となりました。

以上の結果、負債の部は同9,483百万円増の51,529百万円となりました。

純資産については、利益積み上げによる利益剰余金の増加により、同3,543百万円増の55,098百万円となりました(④)。なお、自己資本比率は同3.4ポイント減の51.2%、自己資本利益率(ROE)は同3.3ポイント減の8.9%となりました。

## 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果、得られた資金は前期10,015百万円の収入に対し13,570百万円となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益9,002百万円、売上債権の増加9,013百万円、仕入債務の増加8,488百万円、減価償却費2,207百万円などによるものです。

## 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果、使用した資金は前期4,798百万円の支出に対し6,263百万円となりました。これは主に、貸付けによる支出1,891百万円、無形固定資産の取得による支出1,741百万円、有形固定資産の取得による支出1,571百万円などによるものです。

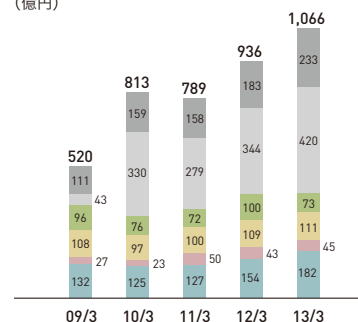
なお、営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを加算したフリーキャッシュ・フローは、前期5,217百万円に対し7,307百万円となりました。

## 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果、使用した資金は前期2,565百万円の支出に対し2,277百万円となりました。これは主に配当金の支払1,658百万円、社債の償還による支出618百万円、長期借入金の返済による支出162百万円などによるものです。

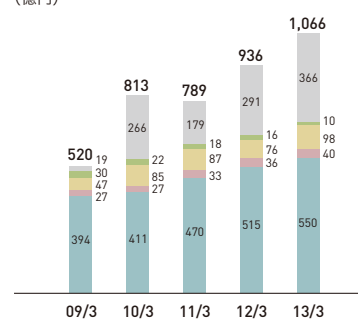
## 資産の推移

(億円)



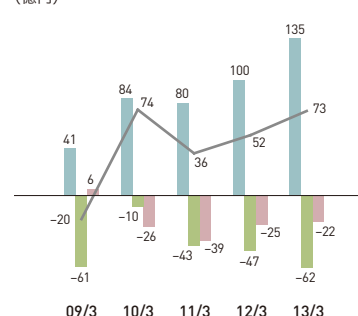
## 負債・純資産の推移

(億円)



## フリー・キャッシュ・フロー推移

(億円)



## Q1 重視する経営指標

### 株主資本利益率、営業利益、営業キャッシュ・フローを重視

収益の柱であるパチンコ・パチスロ事業においては、P.19「遊技機の計上方法の違い」に記載の通りパチンコ機とパチスロ機それぞれの収益構造が異なります。市場環境を見据えた販売戦略等により総販売台数に

占めるそれぞれの割合が変動すると、これに伴い売上高並びに売上総利益率に変動します。こうした構造を踏まえ、当社は、重視する経営指標として株主資本利益率、営業利益、営業キャッシュ・フローを掲げています。

## Q2 投資に対する考え方

### 成長ドライバーであるIPに適正な投資

当社の持続的な成長に向け、中核となるIPを確保し育成することが必要不可欠と考えています。外部からのIPの取得、グループによるIPの保有、自ら新たなIPを創

出するために適正な投資を行います。

人々の心に残るキャラクター、ストーリーを生み出すべく、経営資源を投入していきたいと考えています。

## Q3 海外事業展開について

### IPの創出・育成に向けたグローバル展開

IPの創出・育成の進捗にあわせて、グローバル展開を拡大していきます。すでに、映像制作を推進するグループ会社において、台湾・マレーシアに海外拠点を設けています。

アジア圏にも、同IPの展開を拡大していきたいと考えています。

また、『ウルトラマン』IPの活用においては、中国にて2011年、2012年と2年続けて映画公開を実施し、他の

さらに、新たなストーリーとして、『月刊ヒーローズ』で描く等身大の『ULTRAMAN』は、将来的に海外での映像展開も視野に入れた取り組みとして推進しています。

## Q4 日本でカジノが解禁となった際のスタンス

### 様々な可能性について調査・研究を進める

日本でカジノが解禁となり、カジノを含めた統合型リゾート施設(IR)が開業した場合、エンタテインメント全般にとって、多くのビジネスチャンスがあるものと考えています。

こうしたことを踏まえ、当社ではパチンコ業界への影響、カジノ特区へのアプローチ、エンタテインメントの関わり、IPの活用など様々な可能性について、かねてより調査・研究を進めています。



## 分野別概況

### IPの取得・創出・育成 コミックス、アニメーション、映画／テレビ

コミックスの分野では、2011年11月にコミック誌を創刊するなど、ヒーローを基軸とした様々なコンテンツへの投資を行ってきました。なかでも、国内で広く認知されているヒーローの新展開を描いた『ULTRAMAN』は、単行本第1～3巻を刊行、累計発行部数が80万部以上となっています。

アニメーション、映画／テレビの分野では、コミック誌掲載作品などの映像化を推進しています。その一つとして、2013年4月にテレビアニメ『銀河機攻隊 マジェスティックプリンス』の放送を開始し、同IPを活用したサービスの企画開発を進めました。

現在、複数のIPについて、単行本化や映像化を通じて認知度を高め、マーチャндаイジング分野へ展開する企画を積極的に進めています。

また、『ウルトラマン』シリーズは、2013年7月にテレビシリーズ最新作『ウルトラマンギンガ』の放送を開始すると同時に、パートナー企業と連携し、同IPを活用したグッズ展開を進めています。

今後も、キャラクターやストーリーを創出・育成するための投資を継続するとともに、収益化も視野に、IPの価値最大化を図っていきます。

### IPの収益化 マーチャндаイジング

マーチャндаイジングの分野は、コミックス、アニメーション、映画／テレビの分野で創出・育成したキャラクターやストーリー、また自ら取得したIPを活用し、多様なメディアやプラットフォームへの最適化を図った商品やサービスの提供を強力に進める

ことで、IPの価値を向上させ、さらに、コミックス、アニメーションの分野にシリーズとして循環させるとともに、収益の確保・拡大を目指しています。

### インタラクティブメディア事業、コンシューマプロダクツ事業

インタラクティブメディアの事業展開では、ソーシャル・ネットワークワーキング・サービスを中心に拡大するコミュニケーションプラットフォームを調査・研究しつつ、必要とされるコンシューマサービスやゲームなどを多様な面から検証し、今後の成長が見込める分野への投資を検討しています。なかでも、ソーシャルゲーム分野は、ゲームとしてのIP適性や市場における競合タイトルの飽和度に鑑み、他のタイトルに対する優位性を高める新しいゲーム性などの企画・開発に注力しました。

コンシューマプロダクツの事業展開では、保有するIP商品のラインアップの強化や流通経路の拡大などを進めるとともに、IPと連動した商品ギミック(新しい遊び方)の調査・研究、顧客への新しい流通形態などの企画検討を進めました。

今後、インタラクティブメディア事業とコンシューマプロダクツ事業は、ともに他メディアとのクロスメディア展開及び各事業分野におけるIP開発を目指して、密接に連携していきます。

#### これまでにリリースした主なソーシャルゲーム



『AKB48 ステージファイター』



『姫奪!ダンジョンズロード』



『ヘルセルク  
～快進撃!怒涛の傭兵団～』



『必殺仕事人  
～お仕置きコレクション～』



『Kstars Wonderland』





## パチンコ・パチスロ事業

### 遊技機販売台数

		2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	増減
販売台数		449,880	480,273	412,390	328,110	△84,280
パチンコ	販売台数	330,734	262,614	233,223	99,993	△133,230
	販売比率(%)	73.5	54.7	56.6	30.5	
パチスロ	販売台数	119,146	217,659	179,167	228,117	48,950
	販売比率(%)	26.5	45.3	43.4	69.5	

単位:台

増減

### 販売実績

#### パチンコ

	1Q	2Q	3Q		4Q
	EVA ライトIII	CR戦国BASARA3 ～関ヶ原の戦い～	新世紀ばちんこ 攻殻機動隊 STAND ALONE COMPLEX	エヴァンゲリオン7 Smile Model	新世紀ばちんこ攻殻機動隊 STAND ALONE COMPLEX GHOST VERSION
					
<b>9万9,993台</b> (対前期増減 ▲13.3万台)					
ブランド	ビスティ	ビスティ	オッキー	ビスティ	オッキー
発売	2012年5月	2012年7月	2012年10月	2012年12月	2013年2月
累計販売台数	16,000台	16,000台	26,000台	12,000台	—

#### パチスロ

	1Q	2Q	3Q	4Q		
	GTO Limit Break	夜王	パイオハザード5	魁!!男塾 天挑五輪大武會編	EVANGELION	新鬼武者 再臨
						
<b>22万8,117台</b> (対前期増減 +4.9万台)						
ブランド	ビスティ	ビスティ	エンターライズ	ロデオ	ビスティ	ロデオ
発売	2012年6月	2012年8月	2012年12月	2013年2月	2013年2月	2013年3月
累計販売台数	—	—	48,000台	24,000台	57,000台	41,000台

\* 販売台数1万台未満の販売タイトルについては、販売台数を公表していません。

## 2012年の対面市場

パチンコ・パチスロ市場は、パチスロ市場の拡大基調を背景に、全国12,149店舗のパチンコホールの総設置台数が459.1万台(前年比0.2%増)\*1となり、総貸玉で推計された市場規模が19.0兆円(同1.0%増)\*2となりました。

遊技機販売では、パチスロ機が設置台数の拡大により市場全体の販売が好調となる一方、パチンコ機が一部の有力商品に需要が集中するにとどまり、総販売台数が382.0万台(同

1.1%減)\*3となりました。

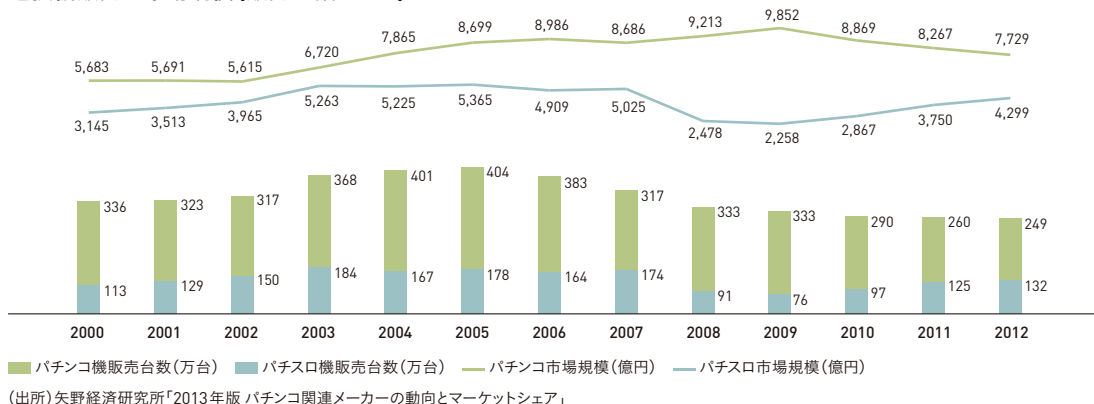
なお、消費者の嗜好が多様化する中で、パチンコ・パチスロ市場においてもファン人口の減少トレンドが継続しており、この先、既存ファンの支持拡大及び新規顧客を創造することが業界全体の課題となっています。

\*1 パチンコホール店舗数・総設置台数/警察庁統計

\*2 市場規模/日本生産性本部「レジャー白書2013」

\*3 総販売台数/矢野経済研究所「2013年版パチンコ関連メーカーの動向とマーケットシェア」

遊技機販売の市場規模(販売金額ベース)



## フィールズの特徴

当社のパチンコ・パチスロ部門は、有力メーカーの商品を取り扱い、パチンコホールに最適な商品を提供する流通商社です。加えて、複数の有力遊技機メーカーと協力し、当社が取得・保有・創出するIPを軸に、年10機種程度の提携商品の企画・開発及び販売を行っています。

営業活動では、全国に26の営業拠点を整備し、年間約30万台～50万台の商品を販売しています。今後さらに営業基盤

を強固にするべく、11の地域に新たな営業拠点を増設する予定です。

当社では、IPの取得・保有・創出、商品の企画・開発及び販売、情報の収集・提供を循環させることで、既存ファンの支持拡大と新規顧客の創造を行い、市場全体の発展・活性化に寄与しています。

## 2013年3月期の販売実績

2013年3月期は、大手遊技機メーカーの新ブランドオッキーの総発売元として、パチンコ機の販売を開始しました。また、パチスロ機では、『バイオハザード5』がファンから高い支持を得ました。

この結果、パチンコ機の販売台数は約100,000台(前年同期比約133,000台減)、パチスロ機の販売台数は約228,000台(同約49,000台増)となりました。

## インタラクティブメディア事業、コンシューマプロダクツ事業編

## Q1 マーチャンダイジング分野の役割について

当社では、コミックス、アニメーション、映画／テレビの分野でIPの取得・保有・創出を行っていますが、現時点では、これらの分野は主に投資フェーズにあります。このため、マーチャンダイジングの分野が、IPの価値向上はもとより、収益の確保といった点で重要な役割を担っています。

今、世の中では、デジタルとアナログの商品・サービスが存在し、これらは店頭やインターネットなどを通じて

消費者に提供されています。これは、エンタテインメント業界も同様です。このため、マーチャンダイジング分野には、世の中の人々に必要とされている商品・サービスを、多種多様なバリエーションに応じて提供するインタラクティブメディア、コンシューマプロダクツ、パチンコ・パチスロを位置づけています。

## Q2 インタラクティブメディア、コンシューマプロダクツの今後の方針について

インタラクティブメディアでは、コミュニケーションプラットフォームの調査・研究を進めていますが、単一のプラットフォームですべての顧客ニーズに対応することは難しく、今後、プラットフォームが細分化されていく中で、広く、人々の嗜好を分析し、これに対応するプラットフォームを探り、そこに適した商品・サービスの企画開発・提供を進めていきたいと考えています。

コンシューマプロダクツでは、コミックス、アニメーション、映画／テレビの分野が取得・保有・創出するIPや、自らの分野で取得したIPを活用し、グッズ展開を進めることはもとより、世の中に存在する既存の商品・サービスの付加価値を高める提案などを顧客目線で行っていきたいと考えています。また、別の切り口になりますが、まずは世の中の人々が楽しめる遊び方を創造し、その遊び方に適したIPを創出するといった取り組みも同時に進めていきます。

## パチンコ・パチスロ事業編

## Q1 パチンコ・パチスロの役割について

パチンコ・パチスロは、インタラクティブメディアやコンシューマプロダクツと同様にマーチャンダイジングの分野の一つに位置づけており、IPの展開先、かつ当社の収益の柱と考えています。

当社では液晶が搭載された遊技機を、映画やテレビと同様のメディアと捉え、2000年以降、お借りしたIPを活用した遊技機を多数投入してきました。なかでも、パチンコ・

パチスロ『エヴァンゲリオン』シリーズは、市場から高い評価を得て、多くのファンを獲得してきました。

今後は、マーチャンダイジングの分野のパチンコ・パチスロとして、取得したIPはもとより、当社が創出・育成するIPを積極的に活用し、市場の活性化に資する商品を創出すると同時に、様々な施策をもってIP自体の価値向上を図っていきます。



## Q2 なぜ、遊技機メーカーはフィールズと協業するのか？

当社は、流通企業として全国に26拠点を擁し、販売活動のみならず、市場の活性化に資する情報の収集・分析を行ってきました。そして、これを基軸とし、市場から必要とされるコンテンツや商品の企画開発を行い、遊技機メーカーに積極的に提案を行ってきました。その根底には、エンタテインメント性の高い商品によって、新たなファンの創出と既存ファンを拡大したいという想いがあり、

この想いに賛同頂くことで提携メーカーを拡大してきました。

今は、これまでに培った情報力、コンテンツ・企画開発力、販売力と、サミー(株)、(株)SANKYO、京楽産業.(株)、(株)エンターライズなど提携メーカーが擁する企画開発力をあわせることで、ゲーム性・エンタテインメント性の高い商品の創出を目指しています。

## Q3 パチンコ・パチスロ『エヴァンゲリオン』への依存度について

当社では、2004年に『エヴァンゲリオン』シリーズの第1弾を発売し、2013年7月までにシリーズ累計180万台以上を販売しました。これまで、市場環境や販売戦略によって依存度が高くなり、年間販売台数の半数以上を占めるなど、当社にとって現在も重要なIPの一つであることに間違いありません。

しかし、『エヴァンゲリオン』シリーズ以外の遊技機でも成果は着実に表れており、この先、当社が押し進める「成長するビジネスモデル」で創出・育成されたIPの活用や、提携メーカーとのパートナーシップによって、『エヴァンゲリオン』シリーズはもとより、これに匹敵するシリーズを多数創出していきたいと考えています。

## Q4 なぜ、今、営業体制の拡充を進めるのか

当社では、IPの取得・創出・育成を押し進めることで、この先、魅力的なIPが増加していくと考えています。同時に、提携メーカーとのパートナーシップを強化し、IPを活用したエンタテインメント性の高い遊技機の商品化を積極的に進めています。

一方で、当社は現在の営業拠点26拠点を37拠点へ増設し、あわせて営業社員を300名から約400名へ拡充することを発表しました。

営業体制の拡充によって、顧客へのアクセス時間が短縮し、かつ営業社員1人当たりが担当する顧客数が減少することで、商品の魅力を十分に伝え、顧客満足度の高い営業活動が可能になると考えています。また、全国の営業拠点には、当社がこれから提供していくIPのショールーム、情報発信基地としての機能も期待しています。

## 事業等のリスク及び管理状況

事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項は以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、2013年3月期末現在において当社及び当社グループが判断したものです。

### コンテンツ事業について

当社は、コンテンツ事業のために著作権(商品化権)等を取得し、価値の高いコンテンツ開発等を推進していますが、コンテンツ事業の特性上、収益貢献の可能性は不確実なものがあります。具体的には、多額の資金をコンテンツ事業に使用した場合、当社の事業の固定費及び全般的な財務的リスクが増大する可能性、著作権等への投資がすべて価値の高いコンテンツの開発等に寄与しない可能性、コンテンツ市場は競争が激しく、当社が魅力的なコンテンツを有利な条件で取得できない可能性、コンテンツ戦略及びそれに関連する活動の結果、知的所有権の侵害行為又はその他の知的所有権に関する請求の対象となる可能性、コンテンツに関わる知的所有権を効果的に保護できない可能性、などのリスクがあり、当社の意図する事業の成長が達成できない可能性が考えられます。

当社では、教育・研修等を通じてIPにおける認識を向上させてリスクを軽減させるとともに、収益貢献の可能性を高めるため、当社グループ内において、より価値の高いコンテンツを自ら保有・創出するというビジネススキームを確立させています。

### 依存度の高い仕入先について

当社グループの主な売上高は、商品売上高(機械を仕入れて販売する代理店販売)と手数料売上高(販売の仲介を行う代行店販売)です。

それぞれの売上高の総売上高(連結)に占める割合は2012年3月期(68.8%、11.9%)、2013年3月期(80.0%、3.8%)となっています。

商品売上高に対するその商品仕入につきましては、(株)ロデオ及び提携メーカーである(株)ビスティからの仕入れとなっています。2013年3月期における、当社の商品仕入高に占める両社からの仕入高の割合はそれぞれ37.7%、21.6%(連結)となっています。

当社のパチンコ・パチスロの事業における両社からの仕入依存度は高い状態にあり、両社の製品が市場の人気を得られなかった場合や、製品開発の遅延等から遊技機の販売開始が延期されることとなった場合、当社及び当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、両社との独占的販売代理店取引基本契約が更新されなかった場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社では、サミーグループの(株)ロデオ及びSANKYOグループの(株)ビスティとの提携に引き続き、京楽産業グループの(株)オッキー、カプコングループの(株)エンターライズ、ユニバーサルエンターテインメントグループの(株)ミズホと提携を開始しており、特定メーカーに対する依存度の軽減及びリスクの分散化を図るとともに、商品力の強化及び商品化までのスピードアップに努めています。



## 遊技機業界に対する法的規制、自主規制について

当社が主に行っている遊技機販売事業は、直接的に法的規制を受けていませんが、遊技機メーカーは、「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」（以下、「風営適正化法」）に基づき、「国家公安委員会規則」（遊技機の認定及び型式の検定等に関する規則）による法的規制を受けています（例えば、各都道府県公安委員会の認定を受けない遊技機の販売及び設置はできないことになっています）。また、当社の主な取扱商品の最終ユーザーであるパチンコホールは、「風営適正化法」の許認可及び「都道府県条例」の規制を受けています。

上記以外に、過度な射幸性を抑制する目的等から、遊技機メーカー、パチンコホール、販売業者に対して、業界団体が自主規制を行うことがあります。

法的規制が改正等された場合や新たな自主規制が実施された場合、当該規制への対応からパチンコホールへの遊技機の納入遅延が発生すること、パチンコホールにおける遊技機の需要が変化すること等により、当社及び当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社では、「すべての人に最高の余暇を」という企業理念に基づき、パチンコ・パチスロ業界において健全化を推進しており、過度な射幸性に依存しないゲーム性・エンタテインメント性の高い遊技機の企画・開発に努めています。また、新たな収益源の確保に向けて、幅広いエンタテインメント領域に事業を拡大しており、IPの多様な展開による収益機会の創出を図っています。

## 投資に関わるリスク

当社は、パチンコ・パチスロ遊技機販売事業に直接的には関係しない分野を含む、より広範囲な事業分野におきまして、事業を展開しています。当社グループの事業展開に関しましては、当社グループ会社及び当社グループ以外の会社との提携関係の強化又は新規提携を行うことにより、既存事業の拡大及び機能の強化、新規事業への参入を目指しています。このため、当社グループは他社と提携して新会社を設立する、既存の企業への投資をする等の投資活動を行っており、今後も投資活動を行っていきます。

しかしながら、投資先企業の投資価値又は株式の市場価値が低迷した場合、当社グループが投資金額の全部もしくは一部を失う、又は投資先企業に対する資金の提供を行うことがあります。このような場合、当社及び当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社では、グループ経営方針に基づき投融資実行・撤退を定期的に検証することでリスクの軽減を図っており、2009年3月期には本方針に則った事業再編を実施しています。また、当社にグループ全体の内部統制に関する担当部署を設け、グループ各社の内部統制強化に努めています。