

# Full year

---

(2009.4 ~ 2010.3)



## 2010年3月期 決算説明会

2010年5月11日

---

すべての人に最高の余暇を

フィールズ株式会社 JASDAQ:2767

---

## 2010年3月期 決算の概要

■ 2010年3月期 実績(P/L)	4
■ 2010年3月期のポイント – PS関連	5
■ 2010年3月期 セグメント別状況	6
■ 2010年3月期 会計年度末(連結B/S) (要約)	7
■ 2010年3月期 キャッシュ・フロー計算書 (要約)	8

## 2011年3月期 通期業績見通し(連結)

■ 2011年3月期 通期業績見通し(連結)	10
------------------------	----

## フィールズグループの成長に向けた取り組み

■ 中期経営計画 進捗レビュー	12
■ 中期経営計画発表後の2年間の取り組み	14
■ ビジネススキーム 2010	15
■ - PS事業	16
■ - 円谷プロダクション	20
■ - デジタル・フロンティア	24
■ - ヒーローズ	26
■ トピックス -3D立体映像ビジネスへの取り組み(参考)	30
■ ビジネススキーム (グループ会社・外部パートナー)	31

## 2010年3月期 決算の概要

■ 2010年3月期 実績(P/L)	4
■ 2010年3月期のポイント – PS関連	5
■ 2010年3月期 セグメント別状況	6
■ 2010年3月期 会計年度末(連結B/S) (要約)	7
■ 2010年3月期 キャッシュ・フロー計算書 (要約)	8

# 2010年3月期 実績(P/L)

増減  
要因

- 〔連結〕 売上高（前期比）:D3の株式売却に伴う非連結化  
営業利益(計画比):グループ各社(エンタテインメント関連)は、概ね計画通り推移
- 〔個別〕 (前期比):CRエヴァ～最後のシ者～等、パチンコ遊技機販売増  
(計画比):第4四半期発売のパチスロ遊技機2機種の一部が次期に計上

( )は売上高各利益率 (単位:億円)

連結	2009年3月期	2010年3月期					
	通期実績 [A]	通期計画 [B]	上期実績	下期実績	通期実績 [C]	前年同期比 [C]/[A]	通期計画比 [C]/[B]
売上高	730.3	700.0	214.4	448.9	663.4	90.8%	94.8%
営業利益	19.6 (2.7%)	100.0 (14.3%)	53.8 (25.1%)	27.3 (6.1%)	81.2 (12.2%)	414.3%	81.2%
経常利益	9.9 (1.4%)	100.0 (14.3%)	50.5 (23.6%)	27.1 (6.0%)	77.6 (11.7%)	782.9%	77.6%
当期純利益	△14.8 (-%)	45.0 (6.4%)	21.8 (10.2%)	11.0 (2.5%)	32.8 (5.0%)	-%	73.1%
連結従業員数	827名	-	873名	-	909名	-	-

個別	2009年3月期	2010年3月期					
	通期実績 [A]	通期計画 [B]	上期実績	下期実績	通期実績 [C]	前年同期比 [C]/[A]	通期計画比 [C]/[B]
売上高	531.4	630.0	192.3	421.2	613.5	115.5%	97.4%
営業利益	38.1 (7.2%)	100.0 (15.9%)	57.1 (29.7%)	29.0 (6.9%)	86.1 (14.0%)	225.7%	86.2%
経常利益	58.4 (11.0%)	100.0 (15.9%)	58.6 (30.5%)	29.6 (7.0%)	88.3 (14.4%)	151.2%	88.3%
当期純利益	11.4 (2.2%)	50.0 (7.9%)	30.7 (16.0%)	14.6 (3.5%)	45.3 (7.4%)	396.0%	90.8%

# 2010年3月期のポイント – PS関連

PS・フィールド

- 市場環境：パチンコ遊技機は稼動を促進する遊技機が望まれる環境  
パチスロ遊技機は設置・稼動状況に底打ち感が見受けられる環境に
- 販売実績：〔1Q〕CRエヴァ～最後のシ者〔4Q〕Sエヴァ～魂の軌跡、新鬼武者が大ヒットに

(単位:台)

	パチンコ遊技機	パチスロ遊技機	P販売台数	S販売台数	PS販売台数
1Q	 CR新世紀エヴァンゲリオン ~最後のシ者~ 約23.7万台	 エースをねらえ!      サタデーナイトフィーバー	244,091	6,055	250,146
2Q	 CR昭和伝説 三波春夫		22,193	1,805	23,998
			2Q累計 266,284	2Q累計 7,860	2Q累計 274,144
3Q	 <div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px; display: inline-block; margin-left: 100px;">当初投入予定時期</div> CR料理の鉄人	 I am KONISHIKI      炎の熱血教師	15,697	4,817	20,514
			3Q累計 281,981	3Q累計 12,677	3Q累計 294,658
4Q	 CR GTO      CR新世紀エヴァンゲリオン ~使徒、再び~ YF      CR清水の次郎長 ~命の絆~	 新世紀エヴァンゲリオン ~魂の軌跡~      新鬼武者 約8.0万台(継続中)      約4.2万台(継続中)	48,753	106,469	155,222
			通期累計330,734 (前期202,525)	通期累計119,146 (前期128,680)	通期累計449,880 (前期331,205)

出所: フィールド

©カラー ©カラー GAINAX ©Bisty  
 ©山本鈴美香  
 Saturday Night Fever®&©2008 Paramount Pictures. All Rights Reserved.  
 ©John Travolta, Licensed by Cross Media International, LLC.

©三波クリエイツ ©Sammy ©GINZA  
 ©FIELDS ©Bisty  
 ©KP ©FIELDS  
 ©Japan Sports Marketing Inc.  
 ©健介オフィス ©Sammy ©RODEO

©藤沢とおる/講談社  
 ©GAINAX・カラー/Project Eva. ©Bisty  
 ©GAINAX・カラー/Project Eva. ©カラー ©Bisty  
 ©CAPCOM CO.,LTD. ALL RIGHTS RESERVED. ©RODEO ©Sammy  
 「新鬼武者」は株式会社カプコンの登録商標です。

# 2010年3月期 セグメント別状況

- PS関連 : 開発領域強化に向けた新会社設立による人材増強
- エンタテインメント関連 : 収益が改善、PS・フィールド以外の営業利益合計は概ね±0へ  
 [モバイル]有料会員数が約40万人(2010年3月末現在)  
 [その他(アニメ)]PS事業とのグループシナジー事業に積極的に関与

(単位:百万円)

	2009年3月期 ※			2010年3月期			
	上期	下期	通期[A]	上期	下期	通期[B]	[B]-[A]
売上高	41,590	31,445	73,035	21,444	44,898	66,342	△6,693
PS・フィールド	34,957	20,767	55,724	19,415	42,964	62,379	+6,655
スポーツエンタテインメント・フィールド	1,977	1,612	3,589	1,181	1,235	2,416	} △472
モバイル・フィールド	736	873	1,609	991	830	1,821	
その他・フィールド	66	64	130	259	360	619	
ゲーム・フィールド	4,127	8,466	12,593	-	-	-	
消去又は全社	△274	△338	△612	△403	△492	△895	
営業利益	3,252	△1,292	1,960	5,386	2,738	8,124	+6,164
PS・フィールド	5,569	△1,538	4,031	5,407	2,726	8,133	+4,102
スポーツエンタテインメント・フィールド	△342	△195	△537	△162	△162	△324	} +761
モバイル・フィールド	227	228	455	247	146	393	
その他・フィールド	△596	△84	△680	△17	△53	△70	
ゲーム・フィールド	△1,619	330	△1,289	-	-	-	
消去又は全社	14	△33	△19	△89	82	△7	

※ 2009年3月期は、組み換え後の参考数値を表記しています。

# 2010年3月期 会計年度末(連結B/S)(要約)

(単位:百万円)

	09/03末 ①	09/12末 ②	10/3末 ③	比較増減		増減内容
				09/03末 (③-①)	09/12末 (③-②)	
流動資産合計	25,135	24,317	56,694	31,559	32,377	
(現金及び預金)	11,181	14,256	15,916	4,735	1,660	(③-①): 利益の増加に伴うもの
(たな卸資産)	963	1,642	1,520	557	△122	
固定資産合計	26,929	25,491	24,682	△2,247	△809	
(有形固定資産合計)	10,898	9,815	9,721	△1,177	△94	(③-①): 東京事務所の建物・土地の売却及び大阪支店の整備に伴う建物等の除却による減少
(無形固定資産合計)	2,761	2,387	2,333	△428	△54	(③-①): ソフトウェア償却等による減少
(投資その他の資産合計)	13,268	13,287	12,627	△641	△660	(③-①): 繰延税金資産の減少
資産合計	52,064	49,808	81,329	29,265	31,521	

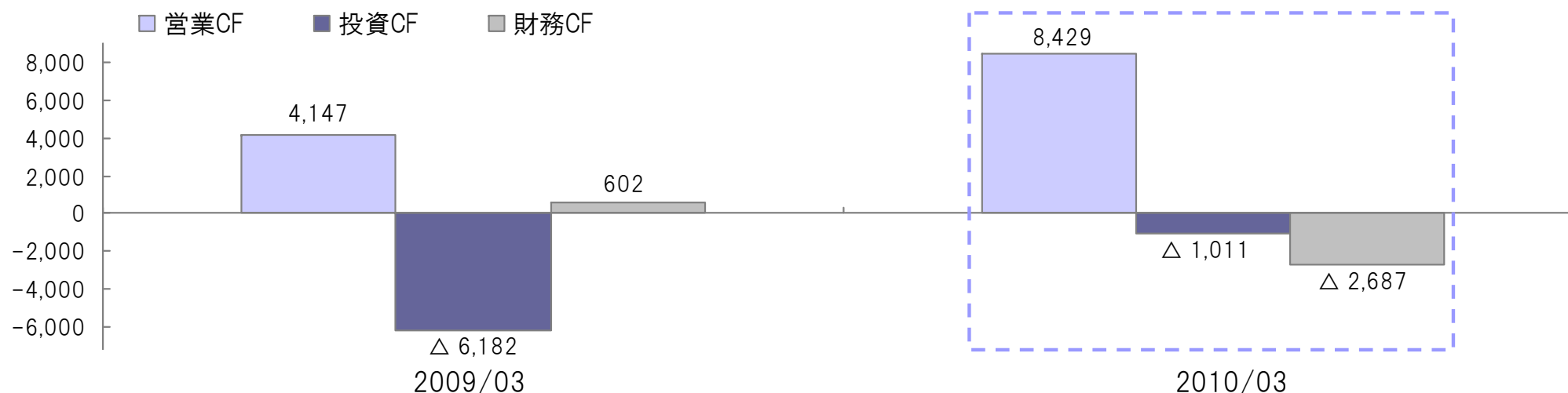
流動負債合計	7,547	7,481	35,845	28,298	28,364	(③-①): 遊技機販売による買掛金の増加
(短期借入金)	-	-	-	-	-	
固定負債合計	5,021	4,326	4,295	△726	△31	(③-①): 社債の償還による減少
負債合計	12,568	11,807	40,141	27,573	28,334	
純資産合計	39,496	38,000	41,187	1,691	3,187	(③-②): 利益増に伴う利益剰余金の増加
負債純資産合計	52,064	49,808	81,329	29,265	31,521	

※ 2009年3月期に連結子会社であった株式会社ディースリーのB/Sにつきましては、2009年3月末より連結外となっております。

# 2010年3月期 キャッシュ・フロー計算書（要約）

（単位：百万円）

	2009年3月期		2010年3月期	
	3月末	3月末	要因	
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,147	8,429	税金等調整前当期純利益	7,218
			売上債権の増加	△27,896
			仕入債務の増加	23,910
			法人税等の還付	2,443
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6,182	△1,011	有形固定資産の売却による収入	615
			有形固定資産の取得による支出	△470
			無形固定資産の取得による支出	△449
財務活動によるキャッシュ・フロー	602	△2,687	配当金の支払	△1,511
			社債の償還による支出	△720
			自己株式の取得による支出	△456
現金及び現金同等物に係る換算差額	△79	△4		
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,512	4,725		
現金及び現金同等物の期首残高	12,693	11,181		
現金及び現金同等物の期末残高	11,181	15,906		





## 2011年3月期 通期業績見通し(連結)

- 2011年3月期 通期業績見通し(連結)

10

# 2011年3月期 通期業績見通し(連結)

## ポイント

- エンタテインメント事業(グループ事業)及びPS事業で企業価値の最大化を目指す
  - 円谷プロ及びデジタル・フロンティアの連結子会社化、小学館クリエイティブと出版のヒーローズ設立等、エンタテインメント領域における事業展開を加速
  - ビスティブランドの拡販と京楽産業とのコラボレーション第1弾を第4四半期に投入予定
- 中期経営計画の営業利益目標達成に向け全事業加速

( )は売上高各利益率 (単位:億円)

連結	2010年3月期	2011年3月期				
	通期実績 [A]	上期計画	下期計画	通期計画 [B]	前年同期比 (増減額) [B]-[A]	前年同期増減率 [B]/[A]
売上高	663.4	300.0	500.0	800.0	+136.5	+20.6%
販売費	187.6	100.0	105.0	205.0	+17.3	+9.3%
営業利益	81.2 (12.2%)	40.0 (13.3%)	70.0 (14.0%)	110.0 (13.8%)	+28.7	+35.4%
経常利益	77.6 (11.7%)	40.0 (13.3%)	70.0 (14.0%)	110.0 (13.8%)	+32.3	+41.7%
当期純利益	32.8 (5.0%)	20.0 (6.7%)	35.0 (7.0%)	55.0 (6.9%)	+22.1	+67.2%

## フィールズグループの成長に向けた取り組み

■ 中期経営計画 進捗レビュー	12
■ 中期経営計画発表後の2年間の取り組み	14
■ ビジネススキーム 2010	15
- PS事業	16
- 円谷プロダクション	20
- デジタル・フロンティア	24
- ヒーローズ	26
■ トピックス -3D立体映像ビジネスへの取り組み(参考)	30
■ ビジネススキーム (グループ会社・外部パートナー)	31

## 中期経営計画の持つ意味

### 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

	1988-1997	1998-2007	2008-2017
当社の取組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国のパチンコホールに対してサービス/空間/遊技機のあり方などファンが喜ぶ提案の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>魅力的なコンテンツを搭載し、射幸性に頼らない遊技機の提供</li> </ul>	<p>PS市場活性化のために、本当に良いものは我々が仕掛ける</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ファブレス企業としての実績</li> <li>コンテンツホルダーとして先駆的な取り組みと実績</li> <li>最大手の独立系流通企業というポジション</li> </ul>
当社の実績	<ul style="list-style-type: none"> <li>遊技機流通のオープン化</li> <li>レジャーニッポン新聞社買収(1992)</li> <li>ホールTV開始(1992)</li> <li>Pステーション設立(1994)</li> <li>提案営業展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ファブレス企業としてメーカー提携加速</li> <li>ロデオ提携(2000)</li> <li>ヒステイ提携(2003)</li> <li>オリンピア提携(2004)</li> <li>京楽産業 提携(2008)</li> <li>コンテンツビジネスへの取組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ファブレス企業として既存提携メーカーとエンタテインメント性の高い遊技ホールに提供する</li> <li>コンテンツホルダーとして取得・保有権(コンテンツ)をプロデュース、すべて供給する</li> <li>最大手の独立系流通企業としてすべてのホール、メーカーが活用できるWEB/ショー提供を通じて流通企業としてのさらなる発展を目指す</li> </ul>
	成長	成長	<p>第一期中計 準備期</p> <p>第二期中計 発展期</p>

## フィールズグループ 成長基本方針

### ■ 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

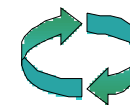
PS施策

グループ施策

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

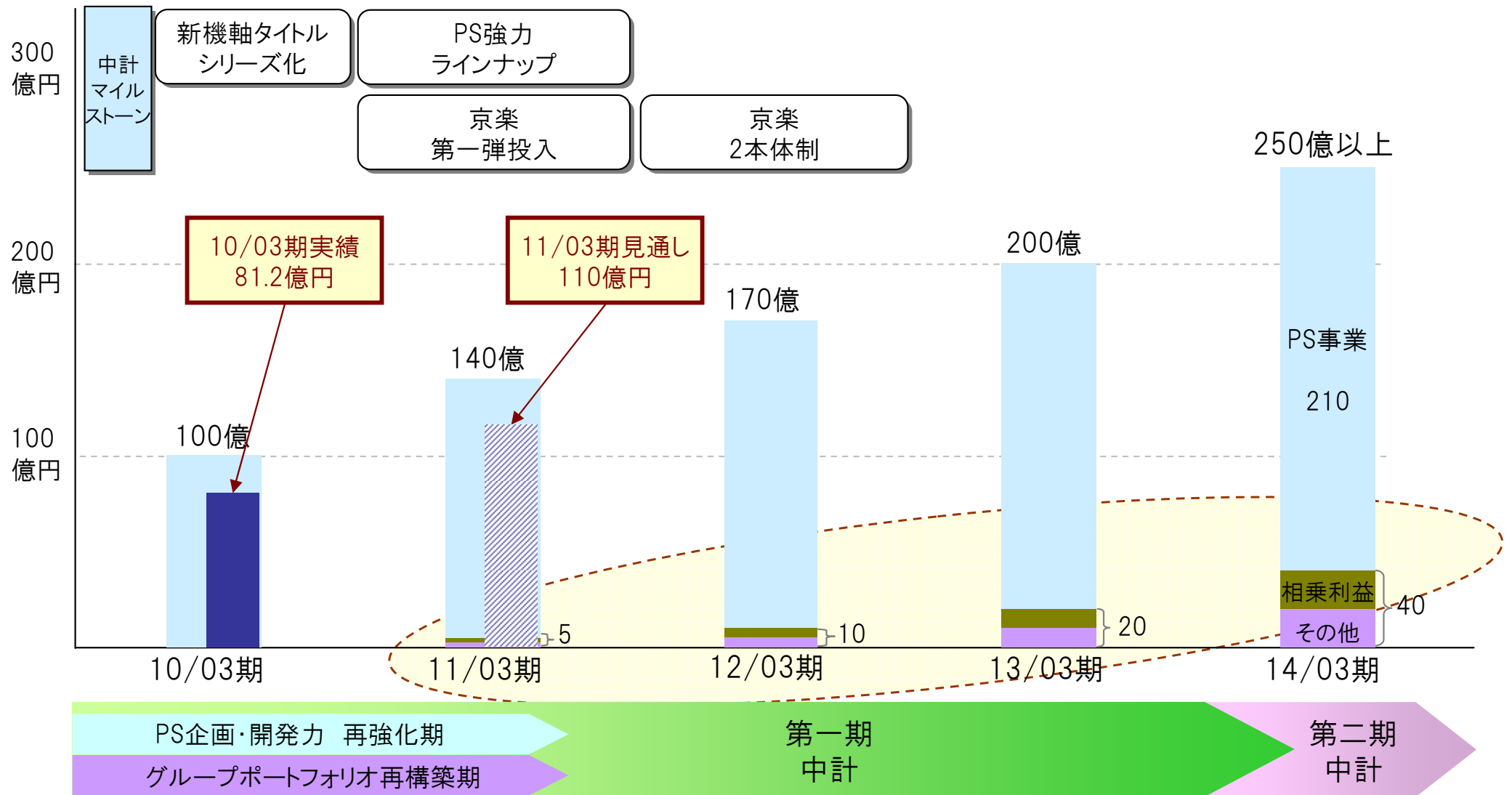
① PS化のための優良著作権取得

② マルチユース展開による収益拡大

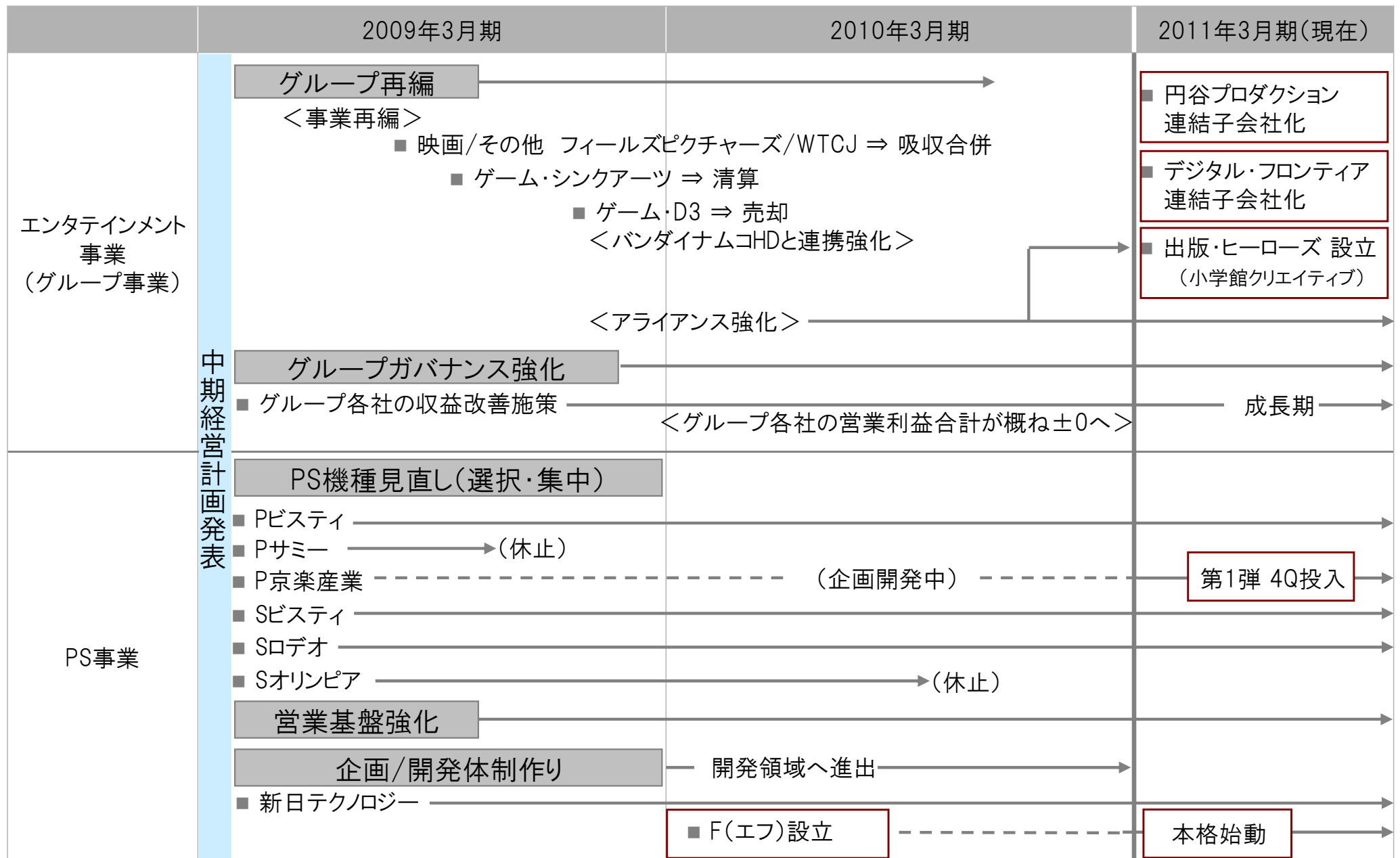
③ 各メディアへの積極投資による一次コンテンツの創出

## 2014年3月期 250億円以上目標

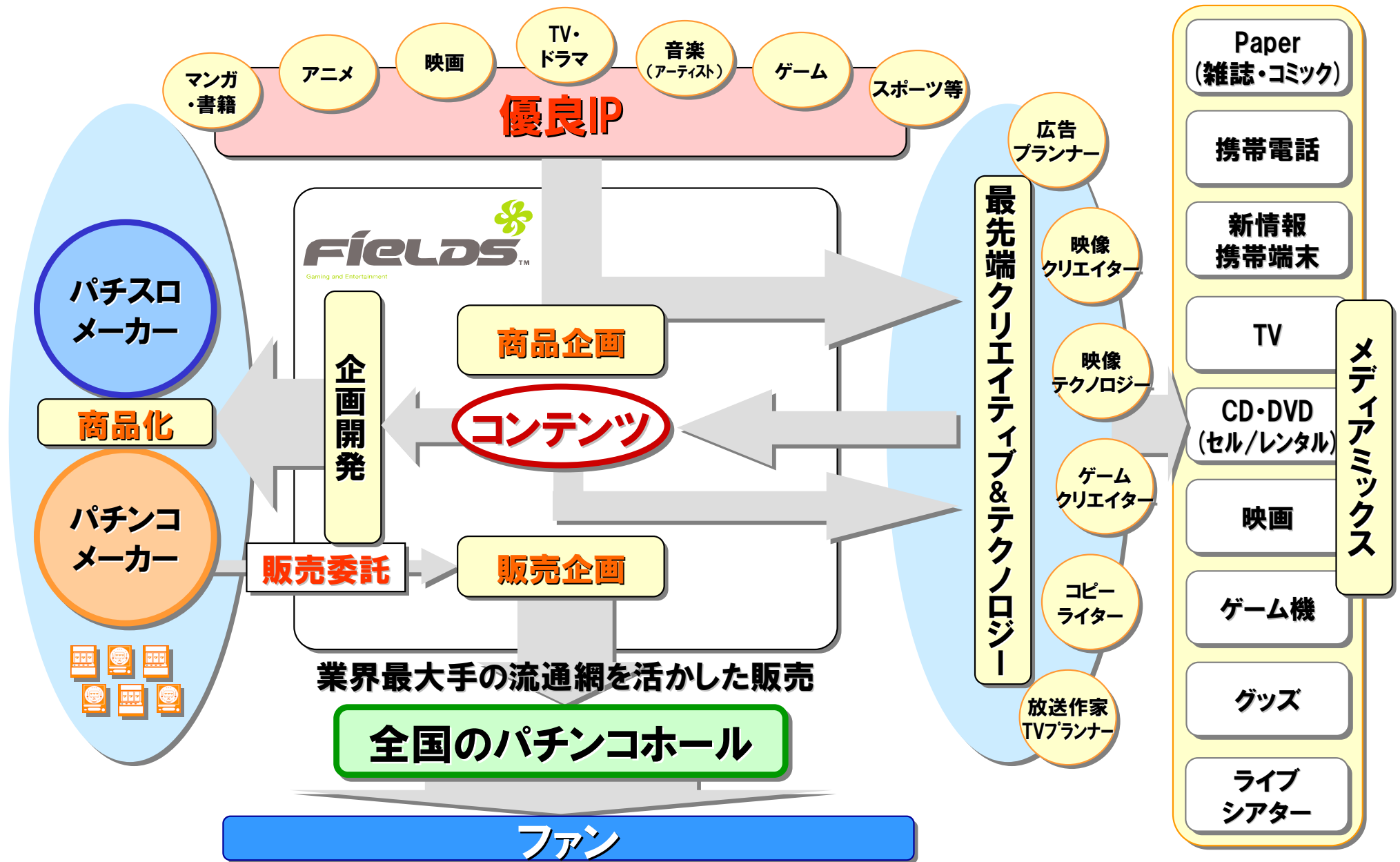
※グループ・協業利益20%寄与目標



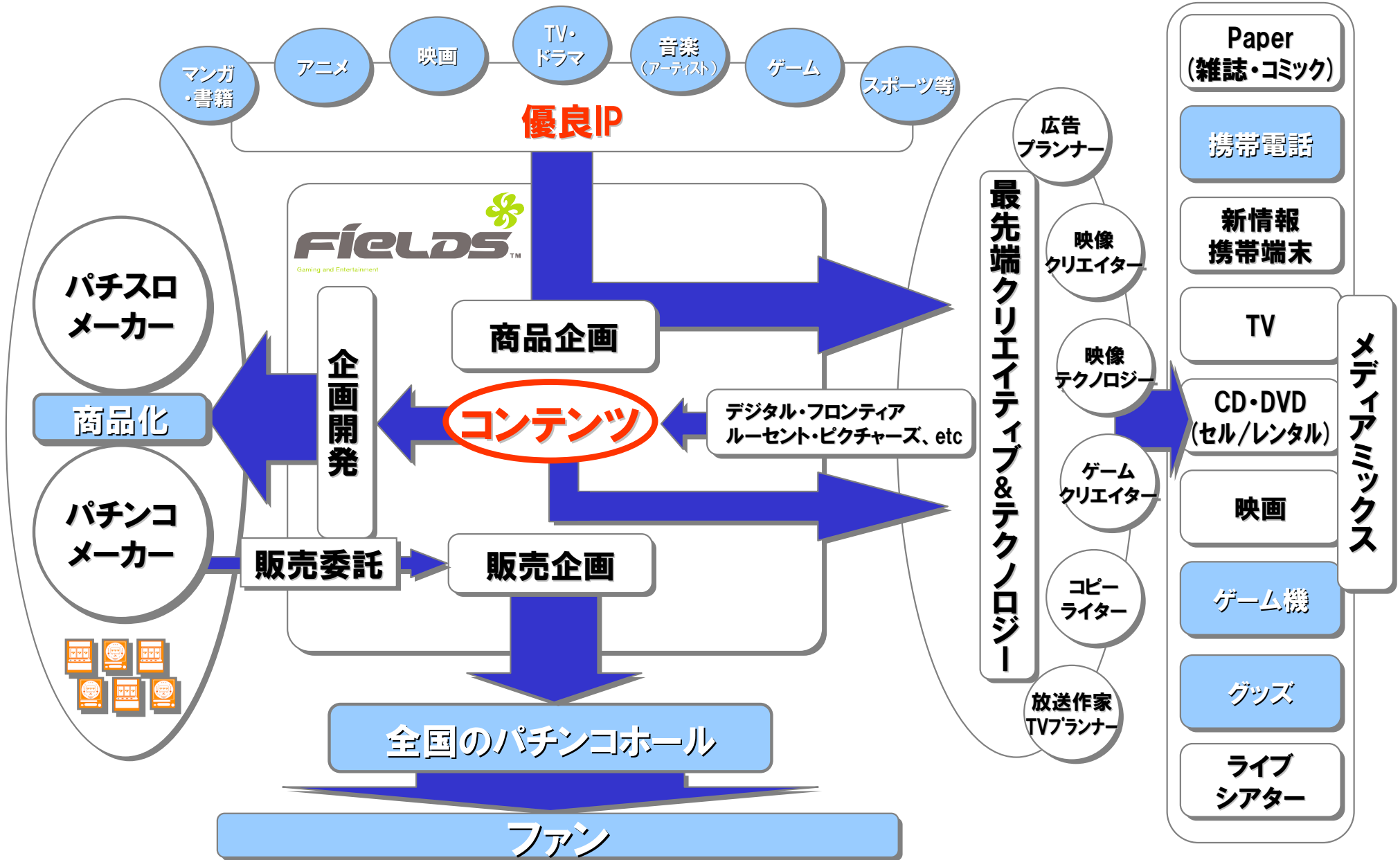
# 中期経営計画発表後の2年間の取り組み



中期経営計画発表

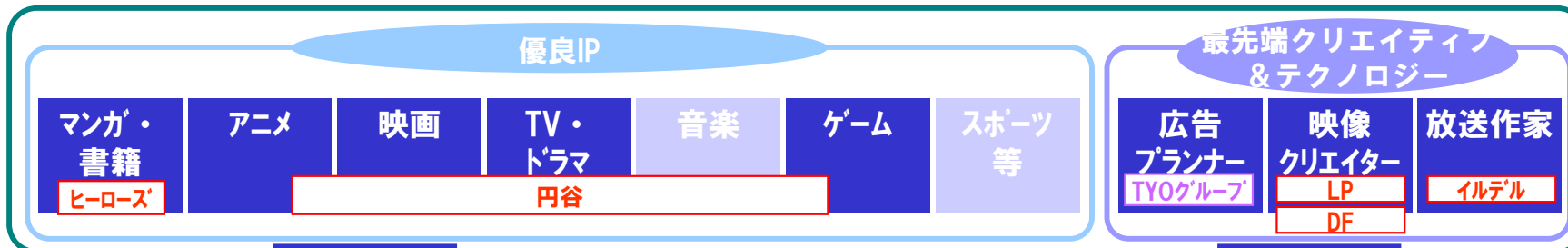


# PS事業 ビジネススキーム





# PS事業 ビジネススキーム (主要プラットフォームのイメージ)



	マンガ 市場の魅力度	アニメ 市場の魅力度	音楽 市場の魅力度	ゲームソフト 市場の魅力度
Paper (雑誌・コミック)	低	—	—	—
携帯電話	低	低	低	中
新情報携帯端末 (iPad他)	低	低	低	低
TV	—	低	低	—
CD・DVD (セル/レンタル)	—	低	低	—
映画	—	低	—	—
ゲーム機	—	—	—	中
グッズ	低	低	—	中
ライブシアター	低	低	低	低
PS	高	高	中	中

(マルチユース) 展開  
主要プラットフォーム  
メディアミックス

PS市場(国内)の深耕  
+  
PSゲーム化による市場開拓

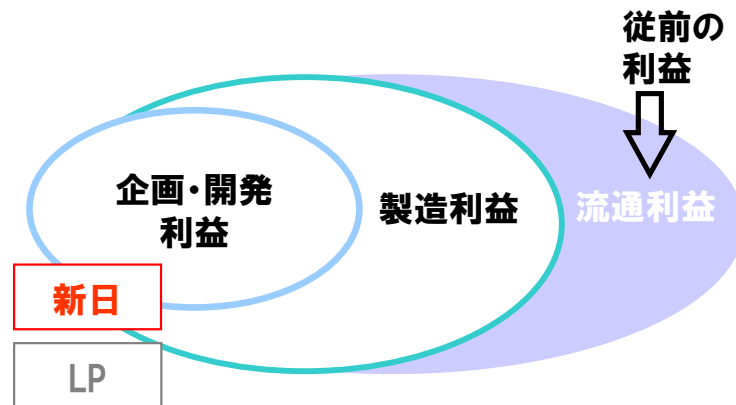
Jr 総合M

国内ファン/ユーザー  
海外ファン/ユーザー

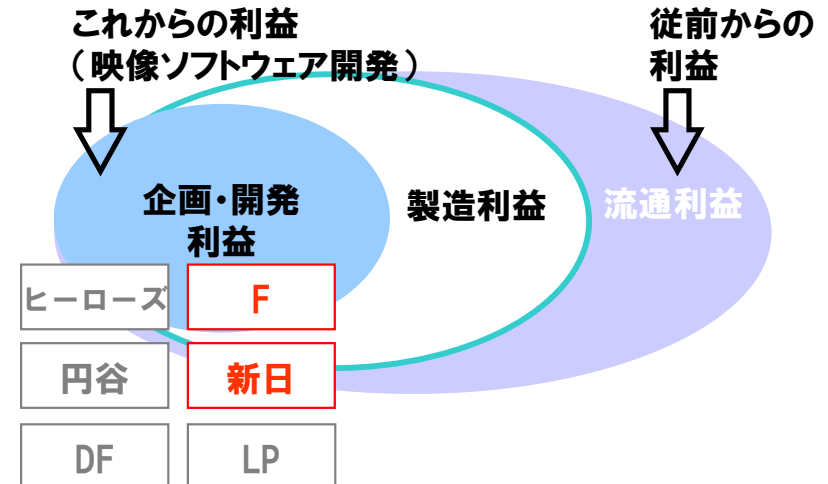
協業体制

- 流通利益に加え、開発利益を取り込み、収益の最大化を目指す
  - 映像ソフトウェアの開発領域の強化
  - 株式会社Fの設立: 技術・マーケットに精通した開発スタッフにより構成
  - エンタテインメントグループの最先端テクノロジーの活用(LP/DF ,etc)

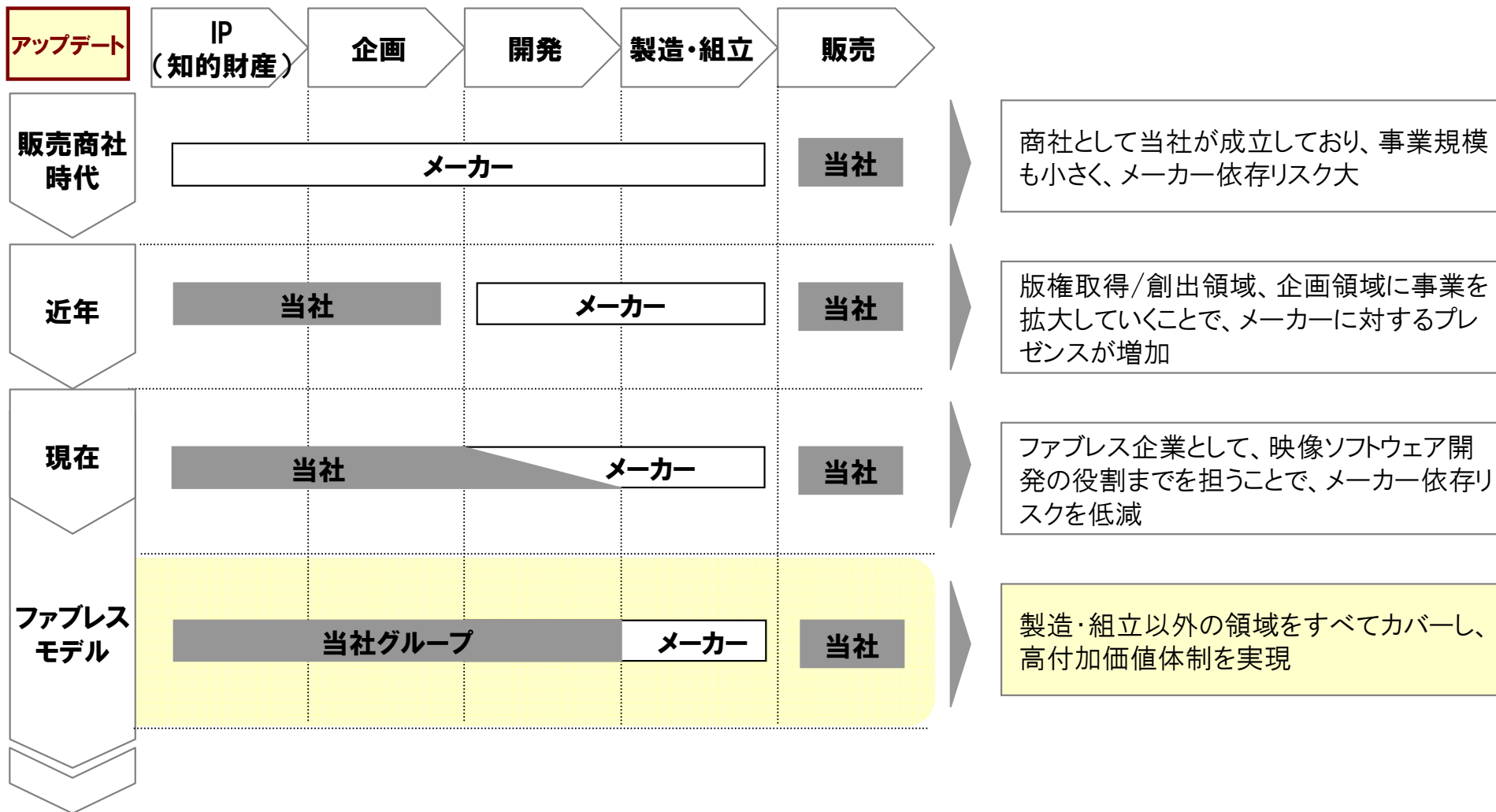
## 今までのPS事業



## これからのPS事業



ファブレス企業モデルを着実に推進



(2005年5月公表のアップデート)

# 株式会社円谷プロダクション概要

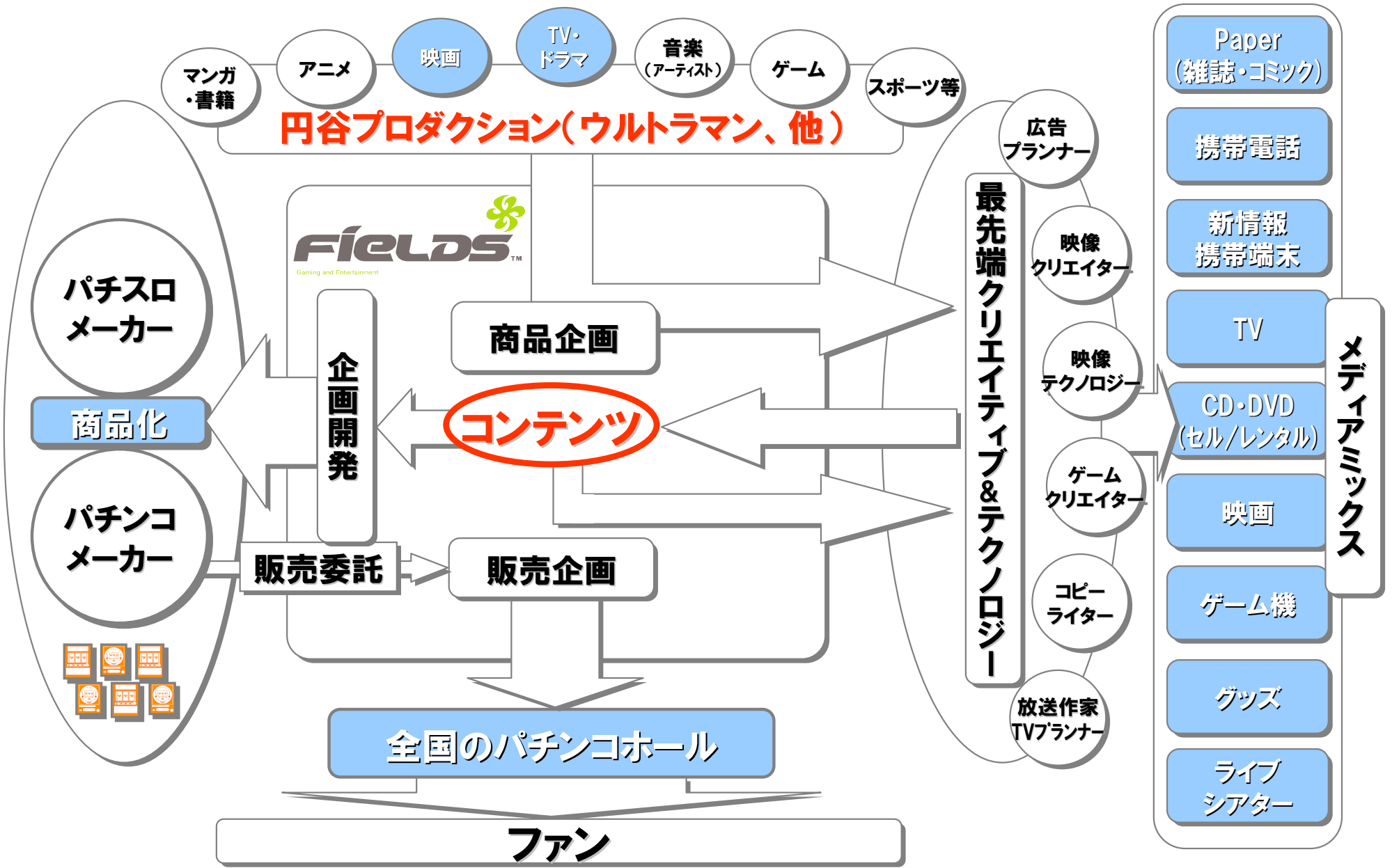
■所在地	東京都世田谷区八幡山1-10-1
■設立	1963年4月
■代表取締役社長	大岡 新一
■資本金	310百万円
■売上高	3,577百万円(2009年7月期)

「ウルトラマンシリーズ」を保有し、映像制作、商品化、イベント開催等により、安定的な利益創出が可能

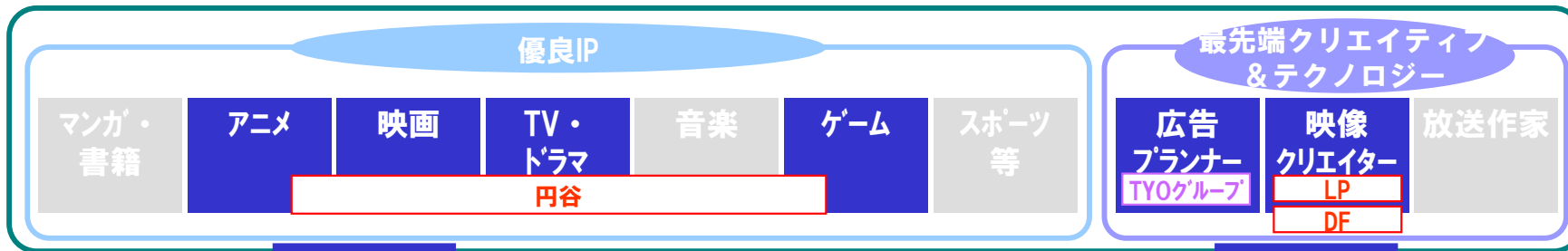
- ーキャラクターの優位性から、定期的な映画・テレビ番組・DVDの制作、旧作の映像販売が可能
- ー49%を保有する(株)バンダイとの連携による多数のキャラクター商品群
- ー毎年夏休みに開催されるウルトラマンフェスティバル等、各地でのイベント開催多数



# 円谷プロダクション ビジネススキーム



# 円谷プロダクション ビジネススキーム（主要プラットフォームのイメージ）



**FIELDS** エンタテインメント・エレメントの複合化による 高付加価値化

	マンガ		アニメ		音楽		ゲームソフト	
	市場の魅力度	市場の魅力度	市場の魅力度	市場の魅力度	市場の魅力度	市場の魅力度	市場の魅力度	
Paper (紙)	高	—	—	—	—	—	—	
携帯電話	高	高	中	高	FS	—	—	
新情報携帯端末 (iPad他)	高	高	高	高	—	—	—	
TV	—	高	中	—	—	—	—	
CD・DVD (セル/レンタル)	—	高	高	—	バンダイ	—	—	
映画	—	高	—	—	SPO	—	—	
ゲーム機	—	—	—	高	バンダイ	—	高	
グッズ	高	高	—	中	バンダイ	—	中	
ライブシアター	中	中	高	低	—	—	—	
PS	高	高	高	高	Fields	—	—	

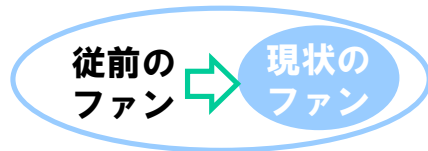
魅力度の高い市場(国内)の深耕  
+  
海外における飛躍的成長を目指す

国内・海外ファン/ユーザー

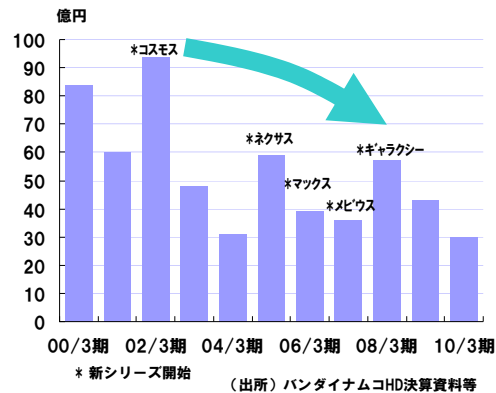
協業体制

- ウルトラマン等IP価値の再活性化とマルチユース展開
  - DF等のグループ企業や関連企業と連携した新規映像開発や新シリーズ開発等によるIP価値の再活性化の推進
  - 新たなキャラクターマーチャンダイジング分野や、遊技機分野での積極活用、グループ企業を通じたマルチユース展開
- TV・ドラマ、映画等あらゆるエンタテインメント領域でのグローバル展開

## ウルトラマンIPの現況



(ご参考)バンダイのウルトラマン事業  
バンダイのウルトラマン関連売上高

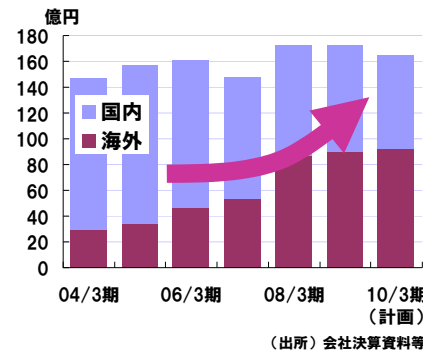


再活性化  
・  
マルチユース  
展開

## 将来像



(ご参考)他社成功事例  
大手キャラクター保有会社の著作権戦略  
国内・海外の物販/ライセンス事業  
営業利益の推移



■ 幅広いグローバルライセンス提供やトップアーティストとの共同展開

- ✓ 国内及び欧米・アジアに加え、直近では中東等の新興国等も加えたグローバルでのライセンス提供
- ✓ ZARA、H&M、Swatch、Swarovski、Nestle、リーボック等のグローバルブランドや浜崎あゆみ等のトップアーティストとの提携



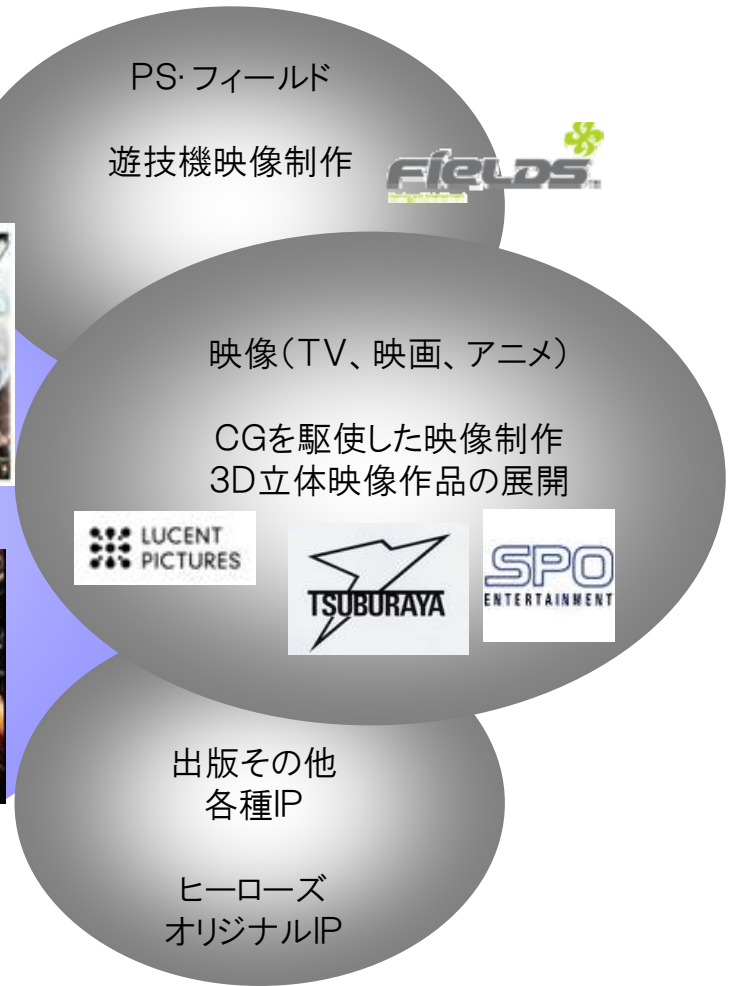
■所在地	東京都目黒区中目黒1-1-71
■設立	2000年5月
■代表取締役社長	植木 英則
■資本金	31百万円
■売上高	1,707百万円(2009年7月期)

映画、アニメ、ゲーム、遊技機映像など幅広いコンテンツの企画・開発・制作における、クオリティの高いコンピュータグラフィック技術が強み。

設備面でも、最新MXカメラ56台を導入したモーションキャプチャースタジオを有し、業界をリード。



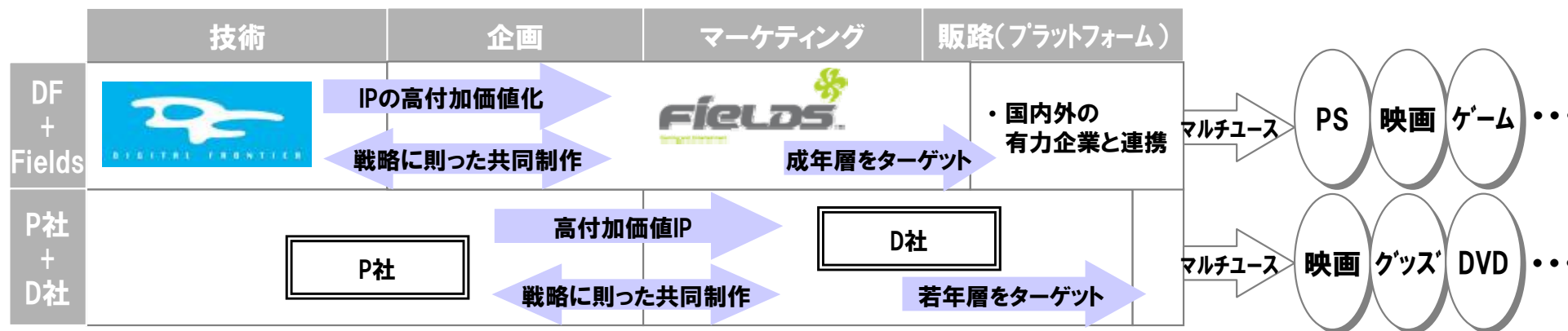
CG業界における圧倒的な技術力と保有設備により  
フィールズグループの映像制作フィールドの中核を成す





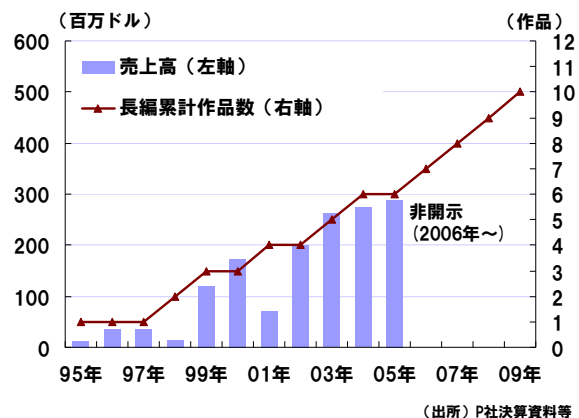
# 最先端技術の活用（IPの高付加価値化）

- 日本最先端のCG技術をPS/エンタテインメント事業双方に活かし、IPの高付加価値化を図る
- DF・フィールズグループは、最先端技術と企画・マーケティング・販路をフルに活用し、成年層をターゲットにしたP社/D社連合を目指す



(ご参考:P社の事例)

P社売上高、及び累計作品数



## 戦略・方針

- ・ 強いマーケティング力を活用し、作り込まれた企画・ストーリーを最先端技術によって映像化し、新たな市場を開拓し続ける

## 成功要因

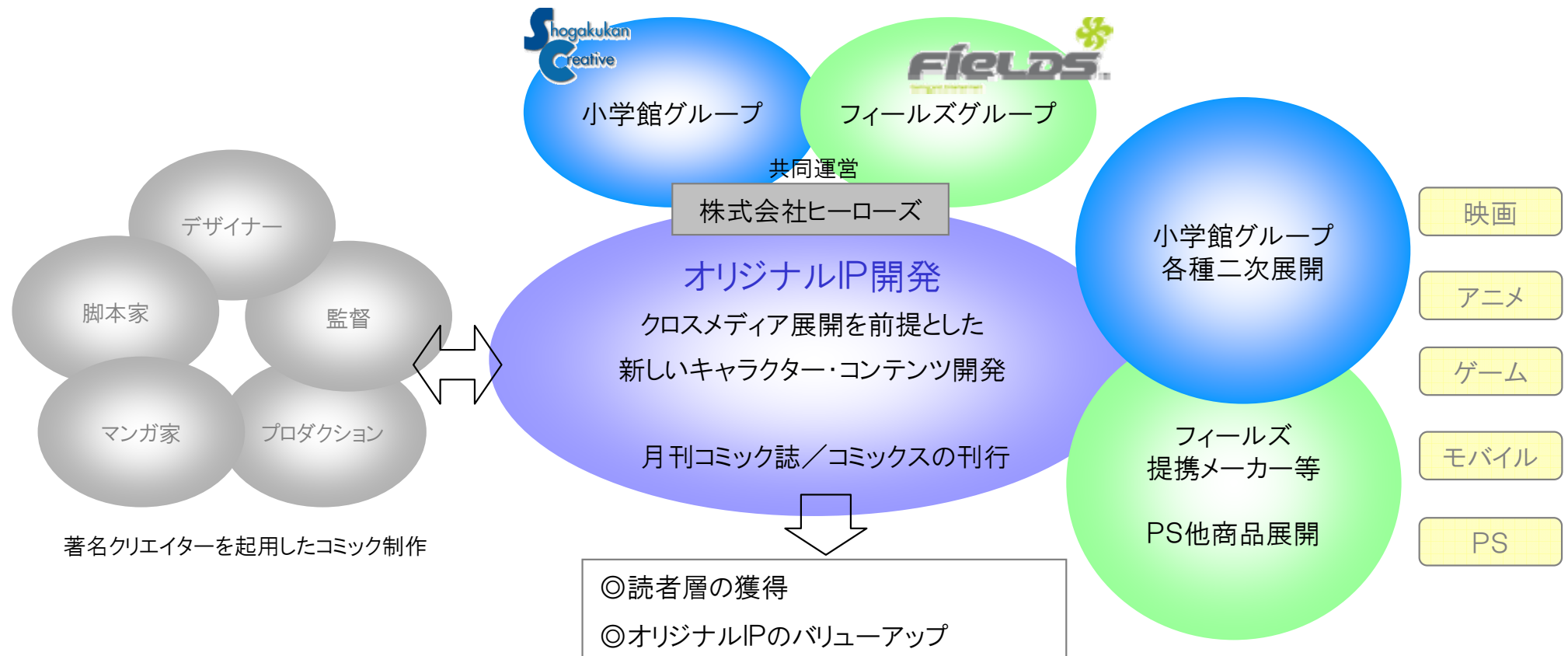
- ・ 独自のCG技術ソフト・管理ツールを開発し、技術力・生産性向上を図る (独自ソフト: マリオネット、リングマスター、レンダーマン)
- ・ 高度なスキルを有するアニメーター部門・ストーリー部門・アート部門からなる「クリエイティブ・チーム」を編成している
- ・ 劇場公開に合わせてマーケティング・キャンペーンを実施し、巨額の興行収入を実現したほか、家庭用DVDやテレビ放映、玩具その他関連商品のマルチユースに成功

# 株式会社ヒーローズ概要

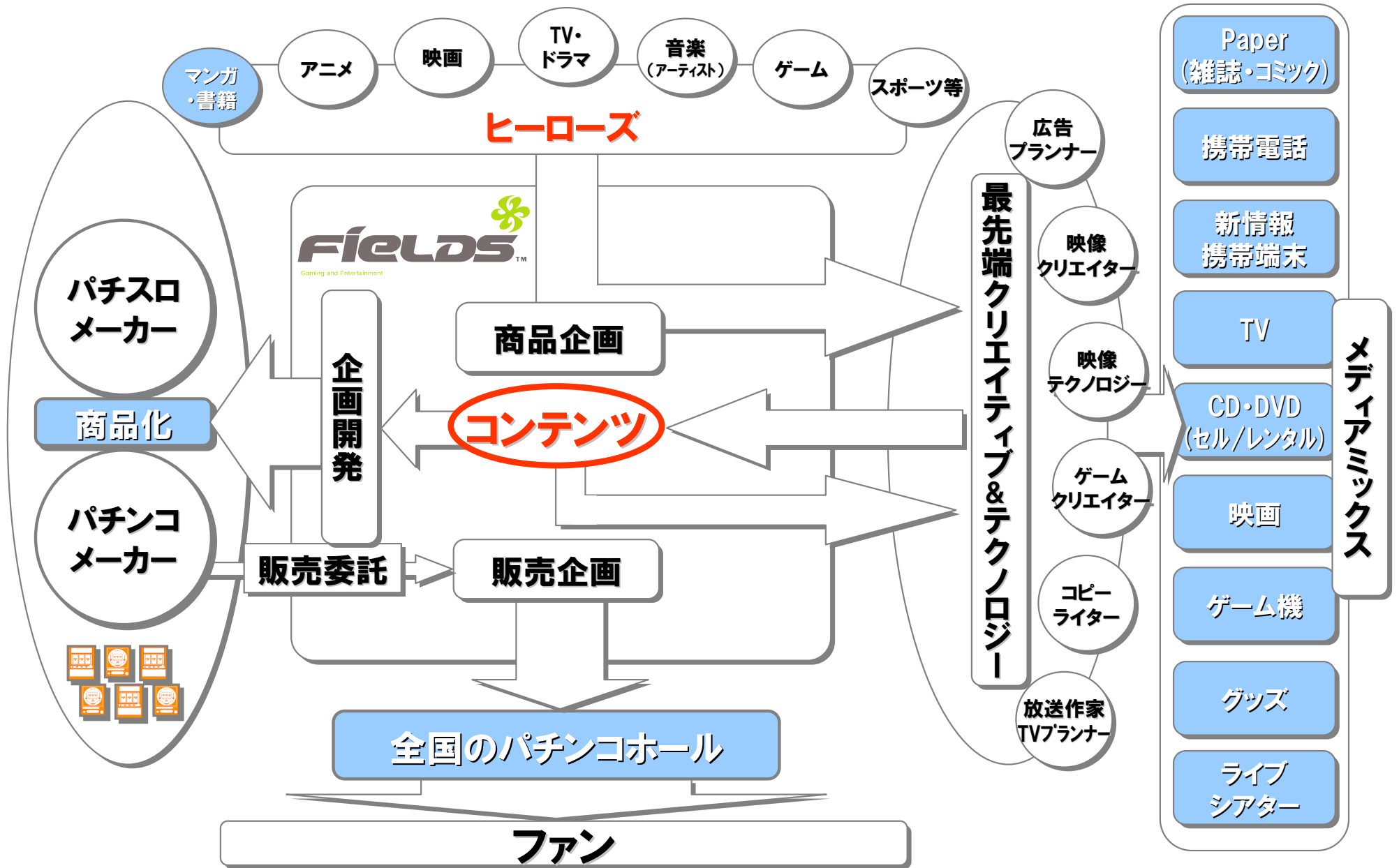
■所在地	東京都渋谷区円山町3-6
■設立	2010年4月
■代表取締役社長	三宅 克
■資本金	10百万円

日本の出版界をリードし続ける小学館グループの小学館クリエイティブとフィールズの共同出資により2010年4月6日設立。

これまでにないコンセプトを掲げた青年向け月刊コミック誌の創刊を予定。



# ヒーローズ ビジネススキーム



# ヒーローズ ビジネススキーム (主要プラットフォームのイメージ)

優良IP

最先端クリエイティブ  
& テクノロジー

マンガ・  
書籍

アニメ

映画

TV・  
ドラマ

音楽

ゲーム

スポーツ  
等

広告  
プランナー

映像  
クリエイター

放送作家

ヒーローズ

LP  
DF



エンタテインメント・エレメントの複合化による 高付加価値化

マンガ  
市場の魅力度

アニメ  
市場の魅力度

音楽  
市場の魅力度

ゲームソフト  
市場の魅力度

...

Paper (雑誌・コミック)	小学館	① 高	—	—	—
携帯電話	FS	高	③ 高	中	高
新情報携帯端末 (iPad他)		高	高	高	高
TV		—	高	中	—
CD・DVD (セル/レンタル)		—	高	高	—
映画	SPO	—	高	—	—
ゲーム機		—	—	—	高
グッズ		高	高	—	中
ライブシアター		中	中	高	低
PS	Fields	② 高	高	高	高

(マルチユース) 展開  
メディアミックス

主要プラットフォーム

魅力度の高い  
市場(国内)  
の深耕

国内ファン/ユーザー  
海外ファン/ユーザー

協業体制

- 青年誌の著名作家を起用した月刊コミック誌/コミックスを刊行、デジタルコミックスを配信
- マンガを起爆材として、その後マルチユースに展開
  - IPの企画・創造段階からマルチユースを想定し、PS・TV・CD/DVD・映画・ゲーム・グッズへとマルチユース展開
  - マンガ発祥のIPは、パチンコ市場において最も活用されているIP

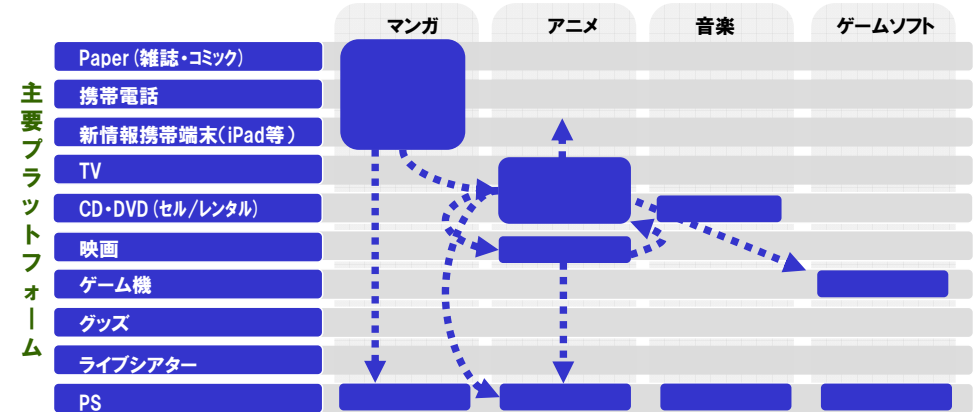
## パチンコ市場におけるIP別販売台数(2009年)

\* ◎は3万台以上、○は2万台以上

分類	販売機種数 (A)	販売台数 (千台) (B)	百分比	◎販売台数 (千台) (B) / (A)
<b>IPあり</b>	<b>111</b>	<b>2,656</b>	<b>72.5%</b>	<b>24</b>
○ マンガ	38	1,080	29.5%	28
○ 歌手	17	347	9.5%	20
○ TVドラマ	16	389	10.6%	24
◎ TVアニメ	13	514	14.0%	40
ゲーム	10	147	4.0%	15
その他	17	178	4.9%	10
<b>IPなし (PSオリジナルIPは含む)</b>	<b>43</b>	<b>1,009</b>	<b>27.5%</b>	<b>23</b>
合計	154	3,665	100.0%	24

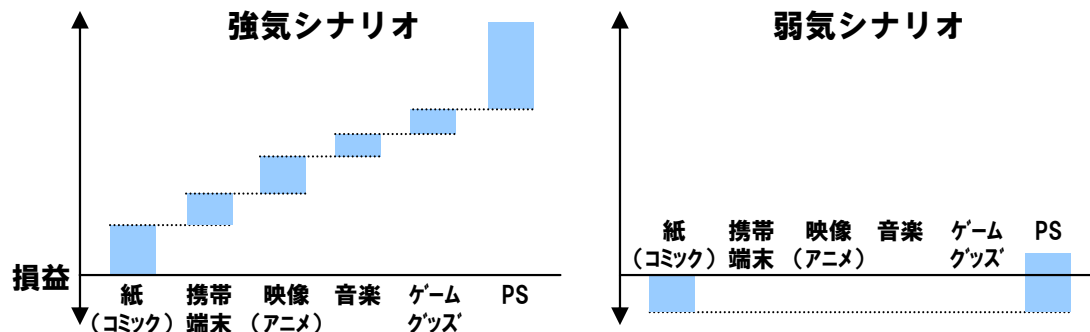
(出所) 当社推計

## 人気マンガ発IPのマルチユース展開例



## ■ メディア別の展開イメージ

いずれのシナリオにおいても、PS事業にリスクヘッジし、最低収益の確保を目指す



- 独自のスキームとして以下を検討中
  - 当社の営業網を活用した拡販戦略
  - 当社の提携企業を基軸にした高収益モデルの確立

## FIELDS フィールズグループ × 3D立体映像ビジネス



ルーセントピクチャーズ・エンタテインメント

URL: <http://www.lpei.co.jp/>

アニメーション作品等の企画・開発・制作・販売  
立体映像における一貫した業務を推進

### ＜最先端の立体変換技術＞

アニメ、実写、CGとコンテンツにあわせて  
立体映像変換ソフトを自社開発



### ＜効率的な制作ワークフロー＞

2D映像の立体映像化(2D→3D変換)技術  
を応用した立体映像制作

### ＜豊富な経験とノウハウ＞

アニメーション制作で培ったプロデュース力、  
クリエイティブ力



SPO

<http://www.spoinc.jp/>

＜3D立体映像作品の展開＞  
3D作品の上映、3Dソフト供給の対応へ



デジタル・フロンティア

URL: <http://www.dfx.co.jp/>

CG業界における圧倒的な技術力と保有設備により  
フィールズグループの映像制作フィールドの中核を成す

### ＜ハイクオリティのCG技術＞

映画、アニメ、ゲーム、遊技機映像など幅広いコンテンツ  
の企画・開発・制作における、クオリティの高いコンピュータ  
グラフィック技術が強み

### ＜業界をリードする充実した設備＞

最新MXカメラ56台を導入したアジア最大規模・最新の  
モーションキャプチャスタジオを有し、業界をリード

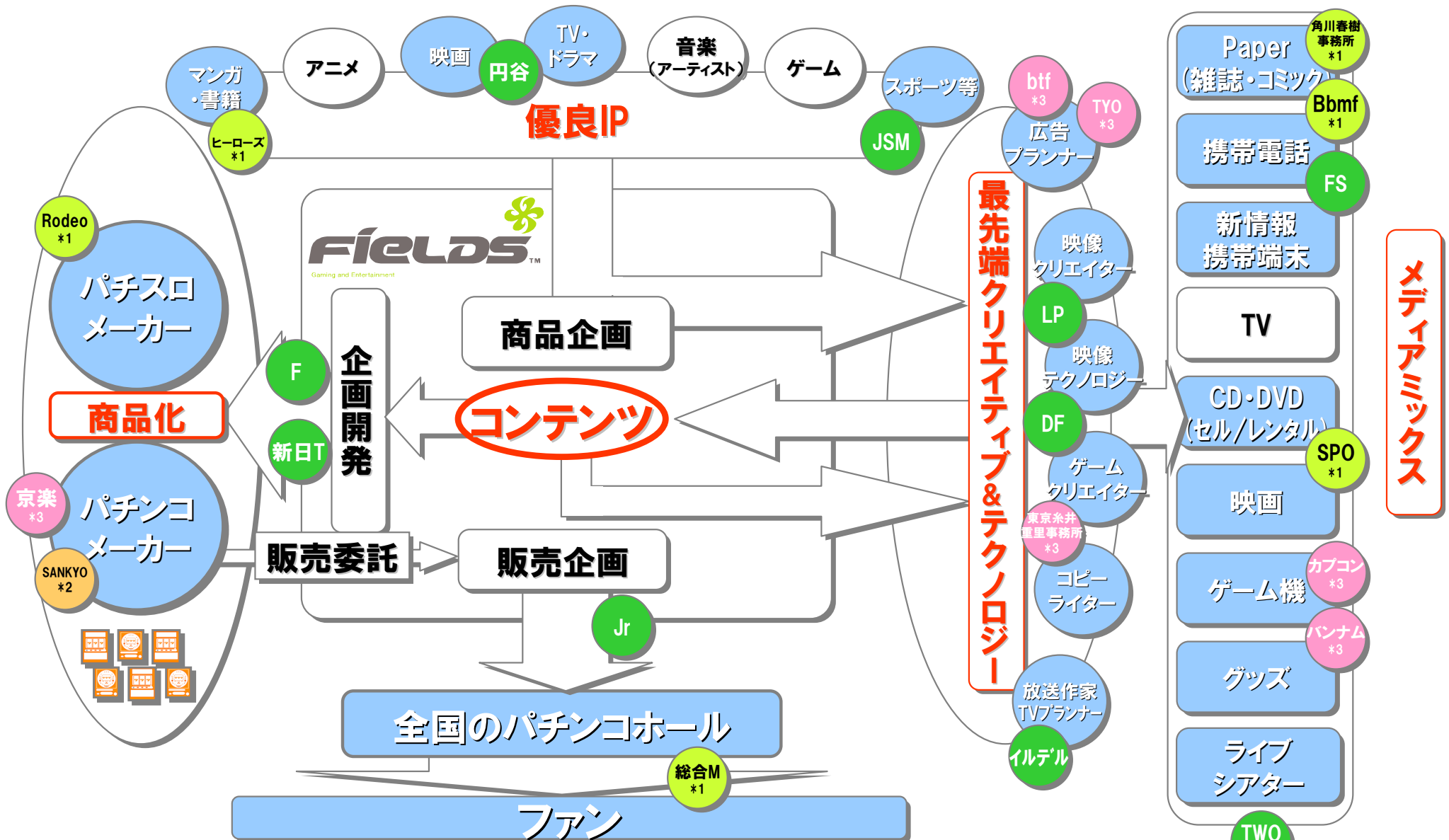


Other Companies

フィールズグループは、次世代エンタテインメントである  
立体映像分野への取り組みを積極的に推進



# ビジネススキーム（子会社・関連会社(外部パートナー含む)の現状配置）



\*1は持分法適用関連会社となります。  
\*2はその関係会社となります。  
\*3は外部パートナー企業となります。

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

■ コーポレートコミュニケーション室 IR課

■ TEL : 03-5784-2111

■ E-mail : [ir@fields.biz](mailto:ir@fields.biz)