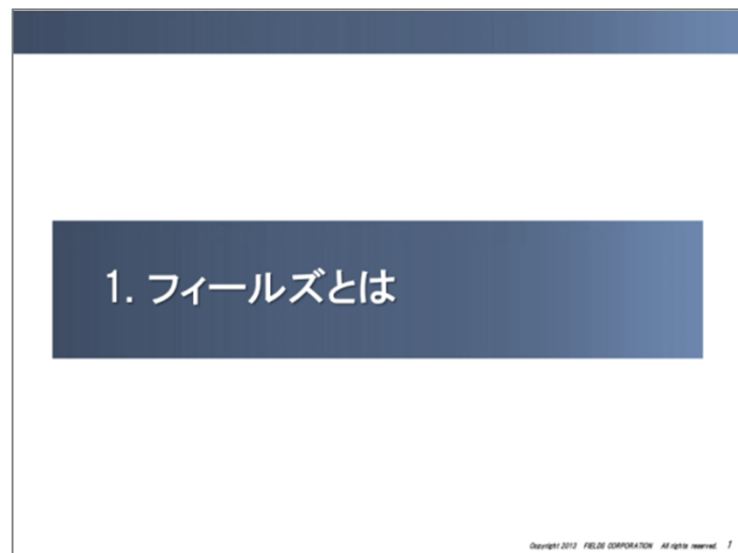


1. フィールズとは

■ フィールズとは



⇒ 説明会資料 1ページ

当社の会社概要、企業理念、考え方などについて、ご説明します。

■ 会社概要

1.1 会社概要	
	(2013年9月30日現在)
設立	1988年6月
本社所在地	東京都渋谷区南平台町16-17
資本金	79億4,803万円
株式情報	上場年月: 2003年3月 上場市場: 東京証券取引所 JASDAQスタンダード(2767)
事業内容	コンテンツの企画開発及び関連ビジネス パチンコ・パチスロ機の企画開発及び販売
グループ会社	㈱円谷プロダクション、㈱デジタル・フロンティア、他20社
従業員数	1,544名(連結)
株主数	9,646名(福岡249名)

Copyright 2013 FIELDS CORPORATION All rights reserved. 2

⇒ 説明会資料 2ページ

会社概要は左表の通りです。
グループ会社は円谷プロダクションをはじめ22社、
連結従業員数は1,544名となっています。

1. フィールズとは

■ 企業理念

1.2 企業理念

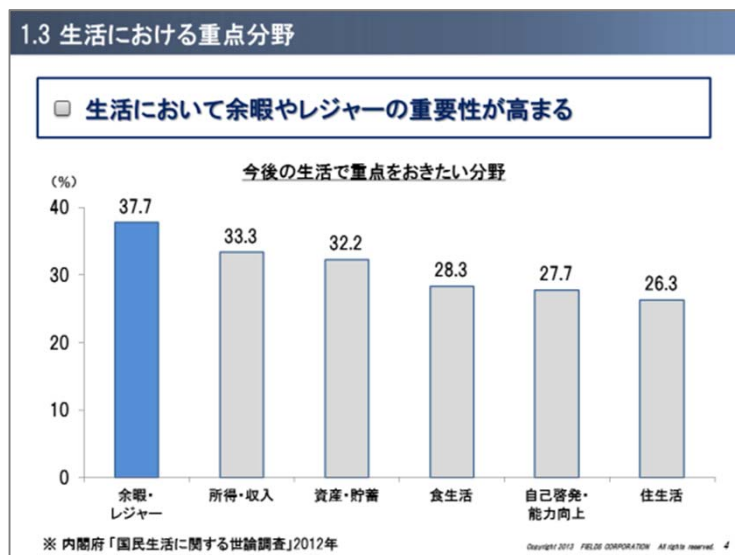
すべての人に最高の余暇を

Copyright 2013 FIELDS CORPORATION All rights reserved. 3

⇒ 説明会資料 3ページ

当社は、「すべての人に最高の余暇を」という企業理念を掲げています。

■ 生活における重点分野

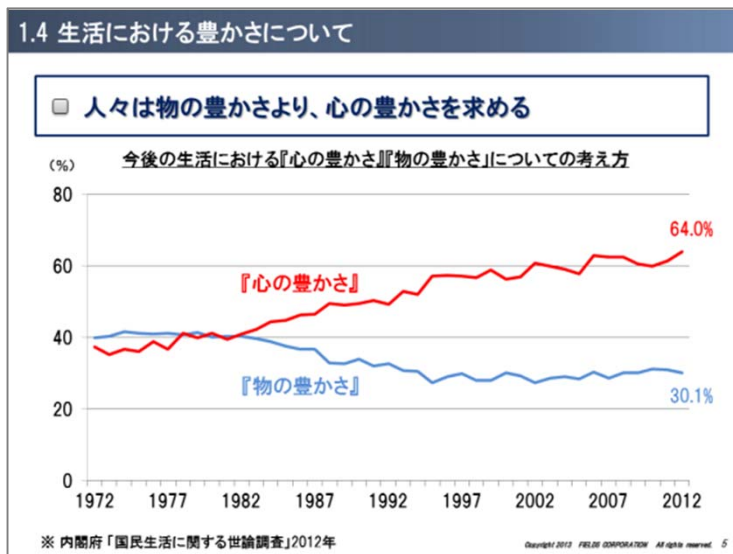


⇒ 説明会資料 4ページ

左のグラフの通り、内閣府の調査によると、今後の生活で重点をおきたい分野として、37.7%の人々が余暇生活やレジャーを充実させたいと回答しています。

1. フィールズとは

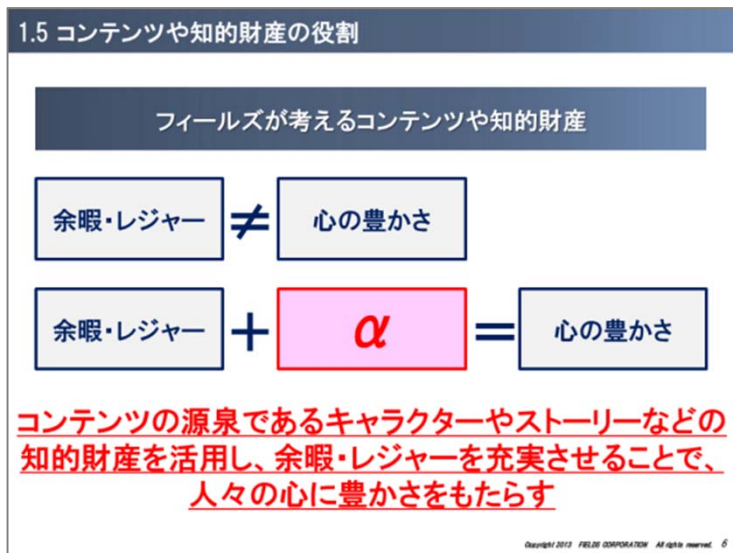
■ 生活における豊かさについて



⇒ 説明会資料 5ページ

左のグラフの通り、内閣府の調査によると、今後の生活における豊かさにおいて、物の豊かさを重視する人は減少し、心の豊かさを重視する人が増加を続けています。

■ コンテンツや知的財産の役割



⇒ 説明会資料 6ページ

人々の心を豊かにするためには、余暇やレジャーにプラス α を付加することが必要であり、当社ではこれをコンテンツや知的財産(キャラクターやストーリー)と考えています。

1. フィールズとは

■ 事例:メディアとコンテンツの関係性

1.6 事例:メディアとコンテンツの関係性

(例)ジェットコースター

	ジェットコースターA	ジェットコースターB
スペック (最高速度など)	○	×
面白さ	△	○
差別化	×	○
主要顧客	一部のファン	老若男女
リピーター	×	○
セールスポイント	スペック	キャラクター、ストーリー

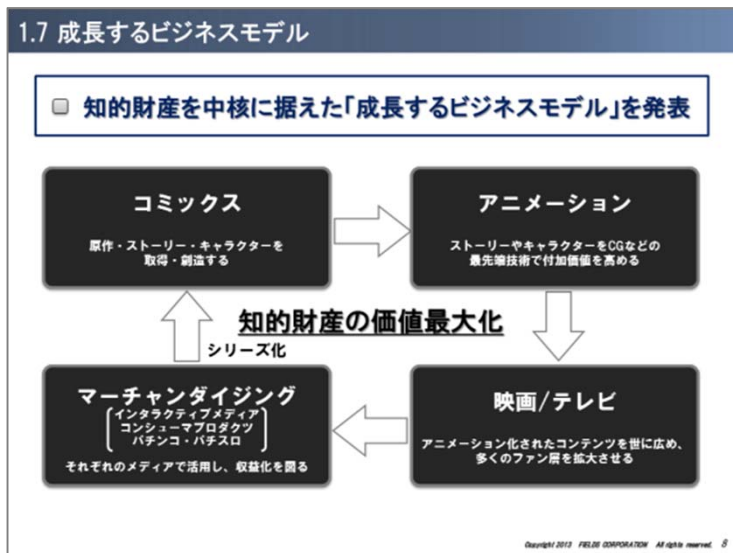
Copyright 2013 FEELZ CORPORATION All rights reserved. 7

⇒ 説明会資料 7ページ

ジェットコースターを例にご説明します。
 ジェットコースターAは、スペックを重視しており、主要顧客が一部のファンに限られます。
 しかし、ジェットコースターBは、ストーリーやキャラクターを重視しており、幅広いファンから支持されています。

当社では、ジェットコースターBのように、知的財産を活用し、より多くの人々の心を豊かにするビジネスを推進しています。

■ 成長するビジネスモデル



⇒ 説明会資料 8ページ

左図の通り、当社ではコミックス、アニメーション、映画/テレビ/舞台、マーチャндаイジングを通じて、知的財産のファンを拡大し、知的財産の価値最大化を図るビジネスモデルを推進しています。

2. フィールズの成長戦略

■ 知的財産の価値最大化に向けて

2. フィールズの成長戦略

- ① 知的財産の価値最大化に向けて
- ② 知的財産の価値最大化を支えるパチンコ・パチスロ

Copyright 2013 FIELD CORPORATION All rights reserved 9

⇒ 説明会資料 9ページ

フィールズの成長戦略として、①知的財産の価値最大化について、ご説明します。

■ 知的財産の取得・創出・育成

2.1.1 知的財産の取得・創出・育成

□ 知的財産の取得・創出・育成を推進

知的財産の創出

知的財産の育成

知的財産の取得

©内田プロ ©ヒーローズ
©劇場版「ワンピース」/原作：尾田栄一郎 ©三浦謙太郎(スタジオ雲雀)・白泉社/DERSEK FILM PARTNERS
Copyright 2013 FIELD CORPORATION All rights reserved 10

⇒ 説明会資料 10ページ

当社は、知的財産の取得・創出・育成を推進しています。

2. フィールズの成長戦略

■ 知的財産の創出例:ヒーローズ

2.1.2 知的財産の創出例:ヒーローズ

□ 大手出版社と共同で、コミック誌「月刊ヒーローズ」を創刊




創刊	2011年11月
流通	全国のセブンイレブンなど
作品数	20作品(2013年9月時点)
ターゲット層	主に20代後半から40代前半

©ヒーローズ ©内容プロ ©監修 フィールズ Copyright 2013 FEELZ CORPORATION All rights reserved. 11

⇒ 説明会資料 11ページ

当社は、2010年4月に大手出版社と共同で、(株)ヒーローズを設立し、2011年11月には「月刊ヒーローズ」を創刊。2012年9月から単行本「ヒーローズコミックス」も刊行するなど、知的財産の創出・育成を推進しております。

また、単行本「ULTRAMAN」は、3巻累計で約90万部を発行するなど、順調に推移しています。

■ 創出した知的財産の展開例:銀河機攻隊 マジェスティックプリンス

2.1.3 創出した知的財産の展開例:銀河機攻隊 マジェスティックプリンス

□ クロスメディア展開に向け、アニメーション化を推進



©監修/フィールズ ©ヒーローズ ©Yasuke Ozaki ©監修 フィールズ/MP製作委員会 Copyright 2013 FEELZ CORPORATION All rights reserved. 12

⇒ 説明会資料 12ページ

「銀河機攻隊 マジェスティックプリンス」は、コミックスと連動して2013年4月よりテレビアニメーションを放送し、その後、グッズ展開を進めています。

今後、ソーシャル・ゲームをはじめとしたマーチャンダイジング展開も進めていきます。

2. フィールズの成長戦略

■ 取得した知的財産の育成例:ウルトラマンシリーズ

2.1.4 取得した知的財産の育成例: ウルトラマンシリーズ

□ 「ウルトラマンシリーズ」の活性化と新生に注力

等身大の新ヒーローストーリー
新・等身大ウルトラマン
世界×ヤングアダルト

巨大ヒーローのウルトラマンストーリー
次世代ファミリーウルトラマン
国内×子供

マーチャンダイジング

©内田プロ ©ヒーローズ ©TSUBURAYA PROD. ©Bishy ©バンダイ
Copyright 2013 FEELZ CORPORATION All rights reserved. 13

⇒ 説明会資料 13ページ

2010年4月に、「ウルトラマンシリーズ」を有する円谷プロダクションをグループに迎え入れました。
現在は、世界中の人々にウルトラマンを知って頂くため、パートナーと連携した様々な施策を推進しています。

■ 取得した知的財産の展開例:機動戦士ガンダム

2.1.5 取得した知的財産の展開例: 機動戦士ガンダム

□ 2014年1月から全国のパチンコホールに導入

パチスロ G GUNDAM

©サンライズ ©Bishy
Copyright 2013 FEELZ CORPORATION All rights reserved. 14

⇒ 説明会資料 14ページ

「機動戦士ガンダム」を活用したパチスロ機を2014年1月から全国のパチンコホールに導入する予定です。

2. フィールズの成長戦略

■ 知的財産の価値最大化を支えるパチンコ・パチスロ

2. フィールズの成長戦略

- ① 知的財産の価値最大化に向けて
- ② 知的財産の価値最大化を支えるパチンコ・パチスロ

Copyright 2013 FEELZ CORPORATION All rights reserved. 15

⇒ 説明会資料 15ページ

フィールズの成長戦略として、②知的財産の価値最大化を支えるパチンコ・パチスロについて、ご説明します。

■ パチンコ・パチスロ産業(1970年代)

2.2.1 パチンコ・パチスロ産業(1970年代)

- 娯楽として全国に1万8千軒以上のパチンコホールが存在

設置機種: チューリップ、ハネモノ パチンコホール: 全国1万8千軒以上



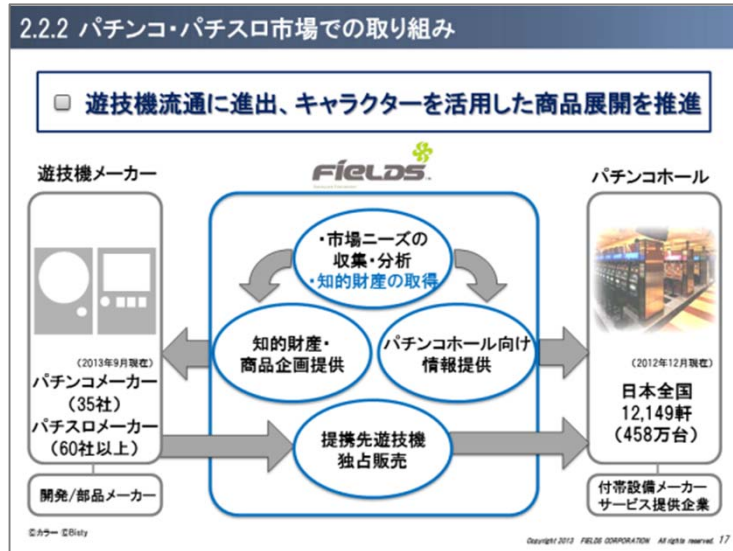
Copyright 2013 FEELZ CORPORATION All rights reserved. 16

⇒ 説明会資料 16ページ

1970年代、パチンコ・パチスロ産業では、全国に1万8千軒以上のパチンコホールが娯楽として存在していました。

2. フィールズの成長戦略

■ パチンコ・パチスロ市場での取り組み



⇒ 説明会資料 17ページ

当社は、お客様が喜ぶ遊技機を展開するため、遊技機メーカーとホールの上に位置する商社として、キャラクターなどの知的財産を活用した商品展開を進めてきました。

■ 提携メーカーとの取り組み



⇒ 説明会資料 18ページ

当社は、遊技機メーカー5社と提携し、著名な知的財産を活用した遊技機をメーカーが開発・製造し、当社が総発売元として販売する、新たな遊技機流通ビジネスを構築し、成長してきました。今後もこの体制を強固なものとし、より魅力的な遊技機をお客様にご提供し、より一層の成長を目指していきます。

2013年11月 個人投資家様向け会社説明会(要旨)

2. フィールズの成長戦略

■ 営業拠点の状況

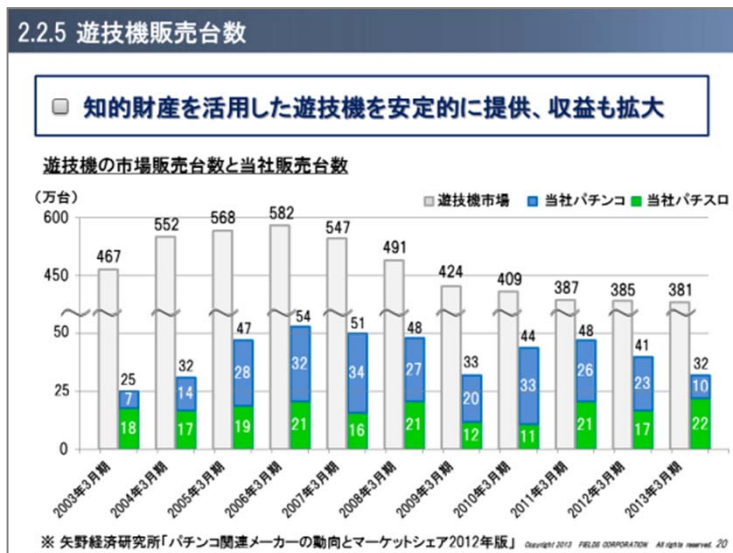


⇒ 説明会資料 19ページ

営業拠点は左表の通りです。

現在、全国に7支社26拠点を擁していますが、今後、7支社37拠点へ増設し、営業体制のさらなる拡充を図ります。

■ 遊技機販売台数

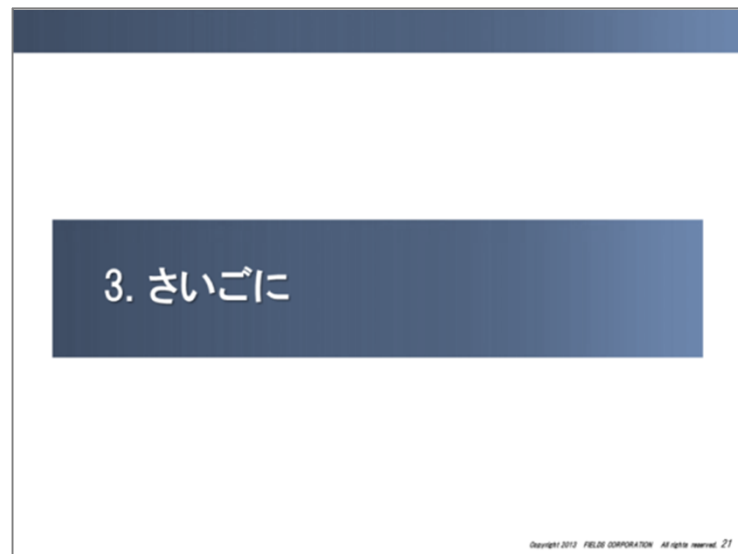


⇒ 説明会資料 20ページ

こうした取り組みにより、2013年3月期は32万台を販売し、パチスロが過去最高販売台数となりました。

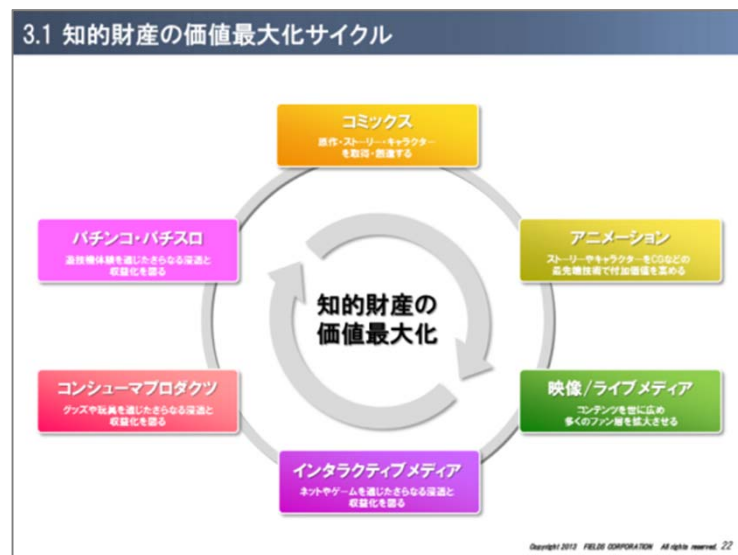
3. さいごに

■ さいごに



⇒ 説明会資料 21ページ

■ 知的財産の価値最大化サイクル



⇒ 説明会資料 22ページ

当社は、各分野に知的財産を展開し、商品やサービスの楽しさや面白さを高め、知的財産のファンをさらに拡大することで、人々の豊かさに貢献し、最終的に大きな収益につなげていきたいと考えています。

3. さいごに

■ さいごに

3.2 さいごに

**私たちフィールズは
人々の心を豊かにすることに
真剣に挑戦していきます**

Copyright 2013 FIELDS CORPORATION All rights reserved. 23



⇒ 説明会資料 23ページ

これからも人々の心を豊かにする商品やサービスの提供に
真剣に挑戦していきます。
今後とも、ご支援、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し
上げます。

本日は、ご清聴頂き、誠にありがとうございました。

〈お問い合わせ先〉
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IR課
TEL: 03-5784-2109
E-mail: ir@fields.biz

〈スピーカー〉

(福岡会場)
代表取締役社長 大屋 高志

(倉敷会場)
執行役員 コーポレートコミュニケーション室長 畑中英昭