

The greatest leisure



2016年3月期決算説明会資料

Financial Results Briefing for the Year Ended March 31,2016

Full-Year

for all people

Fields Corporation(2767)

2016/4/28

- 1 総括
- 2 2016年3月期 連結業績概要
- 3 2017年3月期 連結業績見通し
- 4 今後の方針
 - 4-1. パチンコ・パチスロ
 - 4-2. クロスメディア

1 総括

業績

累計：売上高 **944億円** 経常利益 **13億円**

－ 前年同期比で売上高は5.1%減、経常利益は74.9%減

パチンコ・パチスロ

販売台数 **28.9万台** (パチンコ 16.2万台 パチスロ 12.6万台)

－ 前年同期比で販売台数27.6%減、IPを活用した遊技機の企画開発／拡販に努める

クロスメディア

IP総数 **176タイトル**／2016年3月期 **96メディア**に展開

－ 前年同期比でIP総数17.3%増、海外を含めたクロスメディア展開に向け諸施策を推進

通期見通し

通期：売上高 **1,150億円** 経常利益 **20億円**

－ IPを軸にパチンコ・パチスロ／クロスメディアで基盤を強化

2 2016年3月期 連結業績概要

- 連結P/L
- 主な遊技機ラインアップ
- 連結B/S
- 連結キャッシュ・フロー

連結P/L

(単位：億円)

	2015年3月期	2016年3月期			前期増減率
	通期	期初計画	修正計画	通期実績	
売上高	995 (100.0%)	1,200 (100.0%)	950 (100.0%)	944 (100.0%)	△5.1%
売上総利益	284 (28.6%)	-	-	254 (27.0%)	△10.5%
販管費	237 (23.8%)	-	-	240 (25.5%)	1.5%
営業利益	47 (4.8%)	60 (5.0%)	10 (1.1%)	14 (1.5%)	△70.4%
経常利益	54 (5.5%)	65 (5.4%)	10 (1.1%)	13 (1.5%)	△74.9%
特別損益	2 (0.3%)	-	-	△ 4 (-)	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	30 (3.0%)	35 (2.9%)	0 (-)	1 (0.1%)	△96.1%

※ 括弧内は対売上高比となります。

主な遊技機ラインアップ

	1Q	2Q	3Q	4Q	累計 販売台数						
パチンコ	<p>CRミリオングッド ライジング</p> 	<p>CR機動戦艦 ナデシコ</p> 	<p>CR魁!! 男塾</p> 	<p>CRアヴァンゲリオン X</p> 	<p>CR緑ドン 花火DEボヘンジョルノ</p> 	<p>CR天元突破 グレンラガン</p> 	<p>ぱちんこ アベンジャーズ</p> 	<p>16.2万台 (46.2%減)</p>			
	※2016年4月販売/一部計上										
パチスロ	<p>アヴァンゲリオン ・希望の槍</p> 	<p>バイオハザード6</p> 	<p>アスラズ ラース</p> 	<p>銀河機攻隊 マジェスティックプリンス</p> 	<p>ああつ 女神さまつ</p> 	<p>アヴァンゲリオン 魂を繋ぐもの</p> 	<p>機動戦士ガンダム 覚醒-Chained battle-</p> 	<p>NINJA GAIDEN</p> 	<p>ひぐらしの なく頃に 絆</p> 	<p>ウルトラマン</p> 	<p>12.6万台 (30.4%増)</p>

累計 パチンコ・パチスロ販売台数 : 28.9万台 (27.6%減)

※ 括弧内は対前年同期比となります。また、上表の販売台数は記載タイトル以外の遊技機の販売台数も含んでいます。

連結B/S

遊技機販売に伴う売上債権、仕入債務が減少

(単位：億円)

	2015年3月末	2016年3月末	増減額	主な増減要因
流動資産	710	529	△180	売上債権の減少
有形固定資産	121	114	△7	
無形固定資産	44	37	△7	
投資その他の資産	226	243	17	長期貸付金の増加
資産合計	1,103	924	△178	
流動負債	457	298	△159	仕入債務の減少
固定負債	42	43	0.7	
純資産	602	582	△19	利益余剰金の減少
負債純資産合計	1,103	924	△178	

連結キャッシュ・フロー

2016年3月末の現金及び現金同等物は322億円、期首から163億円増加

(単位：億円)

	2015年3月期	2016年3月期	当期の主な内訳	
営業キャッシュ・フロー	△90	133	税金等調整前当期純利益	+ 9
			売上債権の減少	+ 366
			仕入債務の減少	△228
			法人税等の支払	△33
			貸付けによる支出	△71
投資キャッシュ・フロー	△62	△ 21	貸付金の回収による収入	+ 25
			その他の関係会社有価証券の償還による収入	+ 31
財務キャッシュ・フロー	16	52	短期借入れによる収入	+ 74
			配当金の支払	△19
現金及び現金同等物の期首残高	295	158		
現金及び現金同等物の期末残高	158	322		

3 2017年3月期 連結業績見通し

- 連結業績見通し

連結業績見通し

(単位：億円)

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期		
	通期実績	通期実績	通期計画	前期増減率	前期増減額
売上高	995 (100.0%)	944 (100.0%)	1,150 (100.0%)	+21.7%	+205
営業利益	47 (4.8%)	14 (1.5%)	20 (1.7%)	+41.7%	+5
経常利益	54 (5.5%)	13 (1.5%)	20 (1.7%)	+44.9%	+6
親会社株主に帰属する 当期純利益	30 (3.0%)	1 (0.1%)	10 (0.9%)	+742.7%	+8
1株当たり 配当金	60円 ※ 上場記念配当10円	50円	50円		
連結配当性向	66.0%	1,398.1%			

※ 括弧内は対売上高比となります。

連結業績見通し

IPを軸にパチンコ・パチスロ／クロスメディアで基盤を強化

パチンコ・パチスロ

- IPを活用したゲーム性・エンタテインメント性の高い商品群を順次販売
- IPを軸に企画開発、製造、販売を一貫して行う体制へ移行
- 商品力の強化、流通商社としてのサービス拡充、ファン拡大に向けた諸施策を推し進め、利益構造の転換も目指す

クロスメディア

- メジャー化が見込めるIP（＝メジャーIP）に投資を集中
- 国内外のパートナーと協力してメジャーIPのグローバル展開を加速

4 今後の方針

- 当社の事業の歩み
- 事業環境
- 今後の方針

当社の事業の歩み

エンタテインメントを通じて、すべての人々に最高の余暇を提供する

1988～

1998～

2008～2015

流通商社としての確立／拡大

●遊技機流通のオープン化

- ・パチンコ産業ビジョン策定
- ・先進的な情報サービス開始
- ・全国に営業拠点拡大

●IPを軸にメーカーと提携開始 (総発ビジネス開始)

- ・2001 サミー(株)と提携
- ・2003 (株)SANKYOと提携

●メーカーとの提携加速

- ・2008 京楽産業.(株)と提携
- ・2010 エンターライズと提携
- ・2011 ユニバーサルエンターテインメント(株)と提携
- ・2014 七匠と提携／(株)ディ・ライトと提携
- ・2015 (株)クロスアルファ、(株)スパイキーを子会社化

●商品力の強化を目指して

- ・2009 (株)BOOOMを設立
- ・2011 (株)XAAXを設立

↑
IP

↑
IP

IPを中核とした戦略をPS／クロスメディアで推進

●IPの取得、多元展開

- ・IPを軸としたビジネスモデルを発表、優良IPの獲得を推進
- ・IPの多元展開に向けて、ゲーム、モバイルなどの分野に事業領域を拡大

●IPの創出、育成、事業化

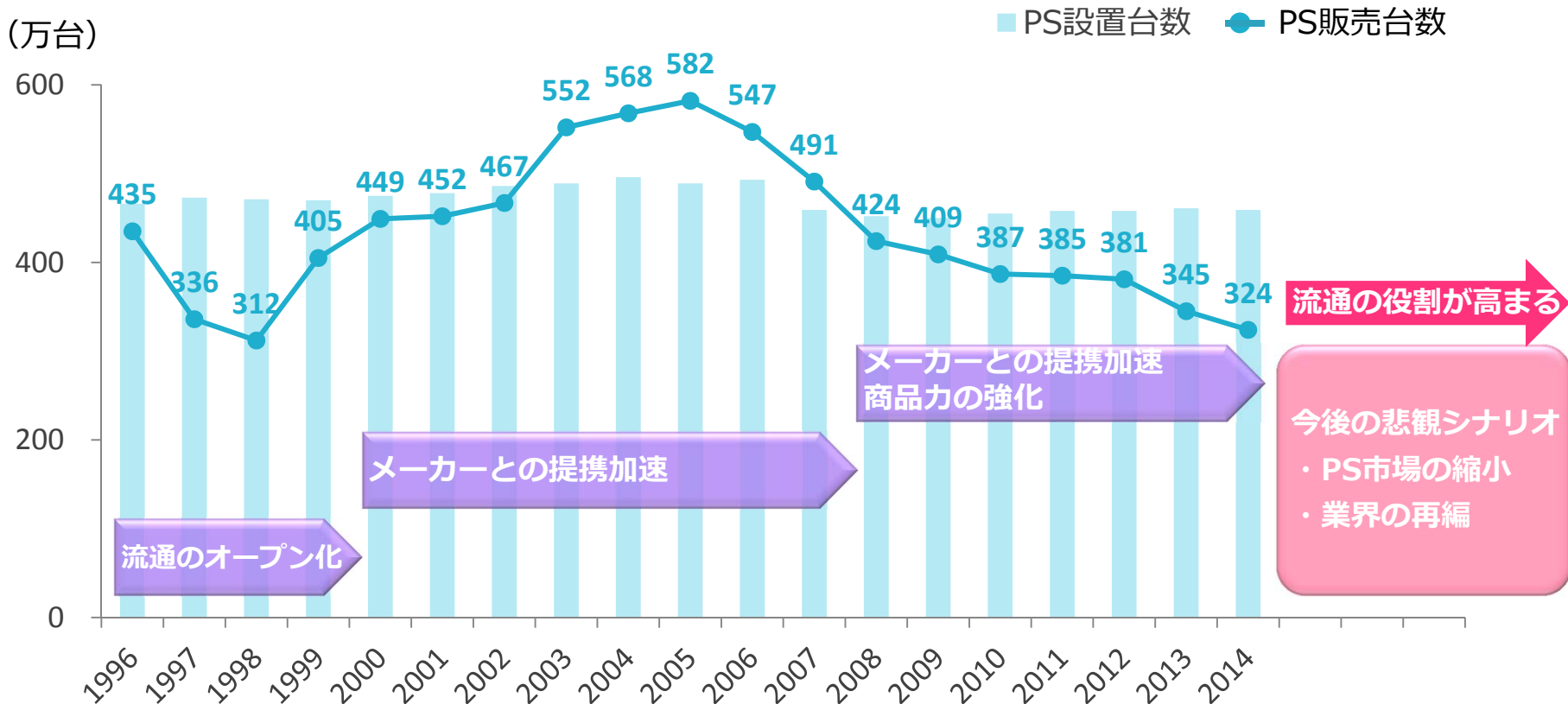
- ・ウルトラマンを保有する円谷プロダクションを子会社化
- ・映像製作会社デジタル・フロンティアを子会社化
- ・月刊コミック誌「ヒーローズ」を創刊
- ・成長するビジネスモデルを発表、IPの取得、創出、育成を推進

PS

クロスメディア

事業環境（遊技機市場）

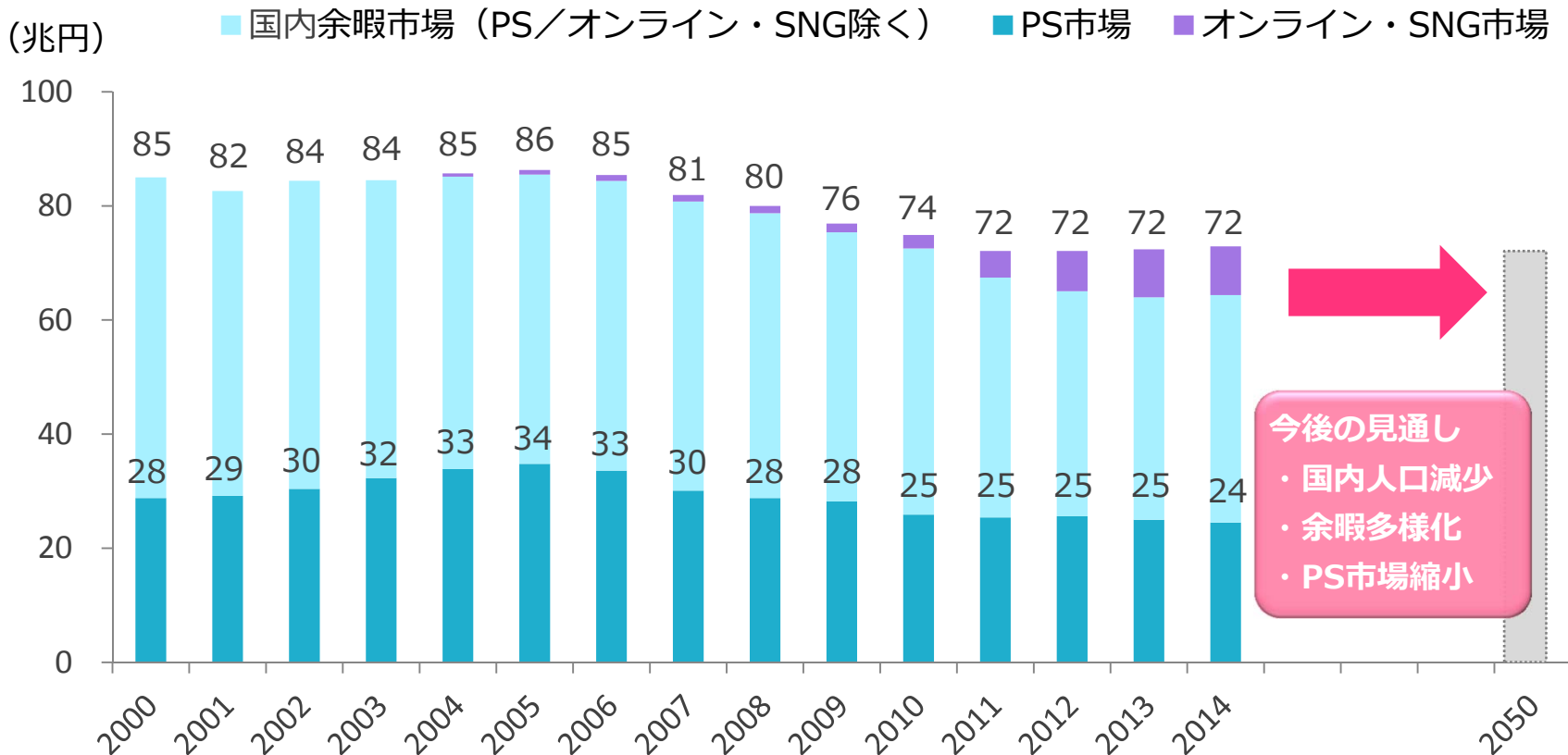
流通の時代に向けて、予てよりPS基盤の整備を推進



(出所) (株)矢野経済研究所「パチンコメーカーの動向とマーケットシェア」、警察庁統計

事業環境（余暇市場）

余暇市場はメディアの多様化、PS市場（総貸玉料）の縮小が同時進行



(出所) 公益財産法人 日本生産性本部「レジャー白書」

事業環境（余暇市場）

2050年までに国内人口は3,000万人減、国内GDPは成長鈍化



(出所) 2013年の数値は総務省統計局「世界の統計」より引用

2050年の世界人口/GDPはアジア開発銀行資料より、日本人口は総務省統計局「世界の統計」より、日本GDPはHSBC予測値より引用

今後の方針

IPを中核とした戦略をPS/クロスメディアで推進

今後の事業環境	PSの方針	クロスメディアの方針
国内人口の減少	<p>エンタテインメントとして市場を活性化</p>	<p>IPを軸にグローバル展開を推進</p>
余暇の多様化	<ul style="list-style-type: none"> メジャーIPを活用し商品力を強化 流通商社としてのサービスを拡充 	<p>メジャーIPを獲得し、クロスメディア展開を推進</p>
PS市場の縮小	<ul style="list-style-type: none"> ファンの拡大 - IPファンをPSへ回遊させる仕組み構築 	

今後はプロジェクトベースのROIを重視

4 パチンコ・パチスロ

- これまでの遊技機業界
- 喫緊の課題
 - (例) 家電業界の変遷
 - ① PSのこれまでの取り組み
- PSの戦略
 - ① 商品力の強化
 - ② 流通商社としてのサービスを拡充
 - ③ ファン人口の拡大に向けて

これまでの遊技機業界

外的環境、内的環境による市場変化に伴い、業界は縮小傾向へ

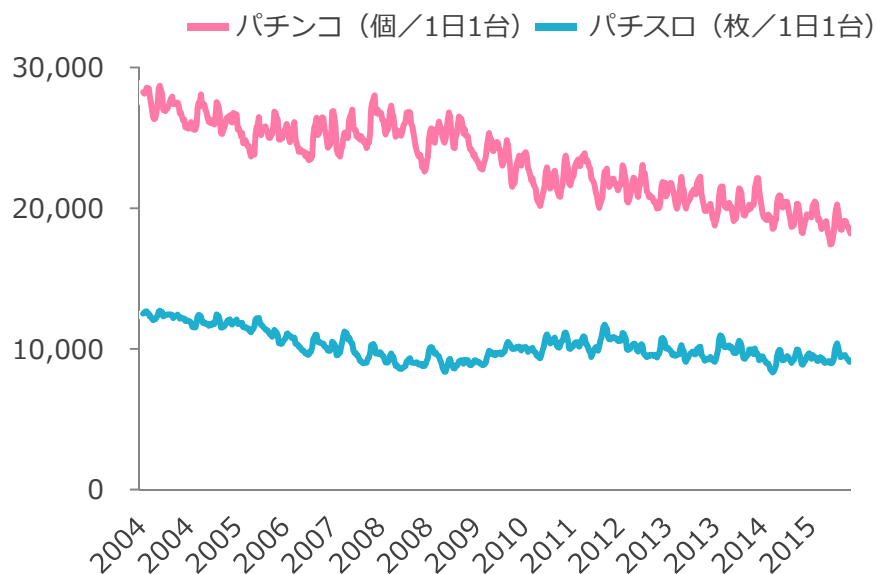
外的環境

- 余暇の多様化
- 国内人口の減少、少子高齢化
- 社会・経済の変化

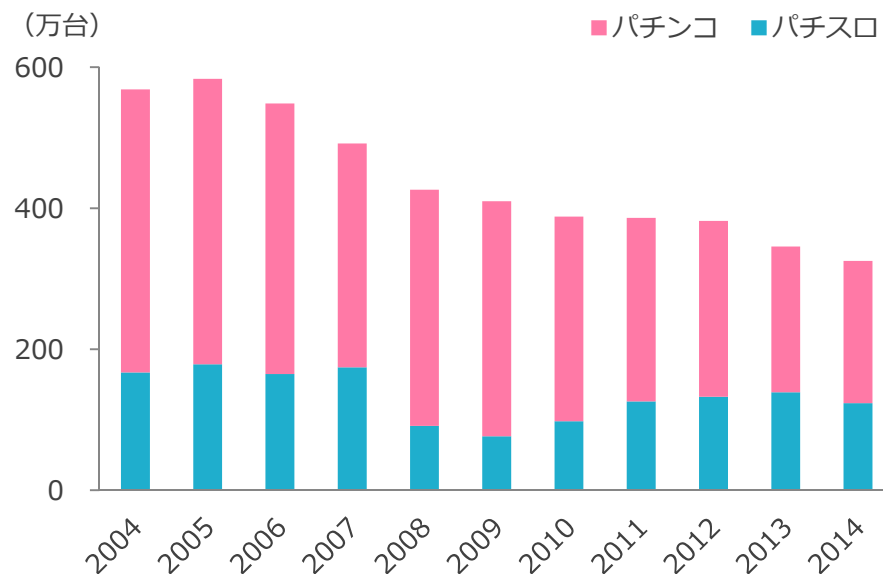
内的環境

- 規則変更、内規、自主規制
- テクノロジーの進化、IPの活用

～パチンコ・パチスロ平均稼働推移～



～パチンコ・パチスロ販売台数～



遊技機販売市場は縮小傾向

2005年

- 遊技機販売市場 1.4兆円
- ホールのニーズ（射幸性） = ファンのニーズ（射幸性）
- メーカー主導の商品開発、販売



2014年

- 遊技機販売市場 1.0兆円
- ホールのニーズ（射幸性） ≠ ファンのニーズ（エンタテインメント性）
- メーカー主導の商品開発、販売



メーカーとホール/ファンの上に位置する流通商社として

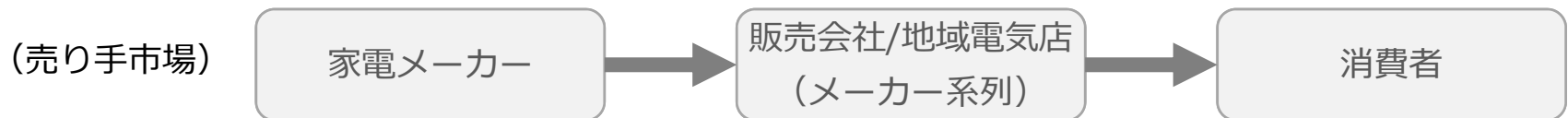
流通主導により品質の高い商品を開発 = 流通の時代へ

(例) 家電業界の変遷

消費者のニーズに対応する形で、流通イノベーションが実現

(1935年～1980年代)

- メーカーが新製品を開発、新しい便利品に多くの消費者が皆同様に買い求める時代
- 流通は主に家電メーカーによって形成された流通チャネル（メーカー系列店）



(1990年代～現在)

- 豊富に物があふれ、消費者のライフスタイルによって必要な物が選ばれる時代
- メーカーは淘汰
- 流通は消費者ニーズの多様化に伴い、取扱商品・販売地域を拡大させた量販店が台頭



1. 商品力の強化

- ▶ IPによる優位性を活かし、商品力のさらなる強化を図る

2. 流通商社としてのサービスを拡充

- ▶ 新たなソリューションの提供に加え、
全国の支社支店を整備・拡充

3. ファン人口の拡大に向けて

- ▶ パチスロと連動性の高いゲーム／アニメファンの
IPによる回遊を目指す

①商品力の強化

IPによる優位性を活かし、商品力のさらなる強化を図る

■ ホールとファンのニーズ

- B to B (ホールニーズ)
 - 購買サイドは保守的、シリーズ商品を求める
- B to C (ファンのニーズ)
 - 消費サイドは進歩的、新しい商品を求める

■ IPによる優位性を活かした体制へ

- マーケティングデータをベースに、新規性+シリーズ化できるIPを取得
- IP取得、企画開発、販促、販売、稼働促進までを一貫した体制へ

～PS事業統括本部の今後の体制～



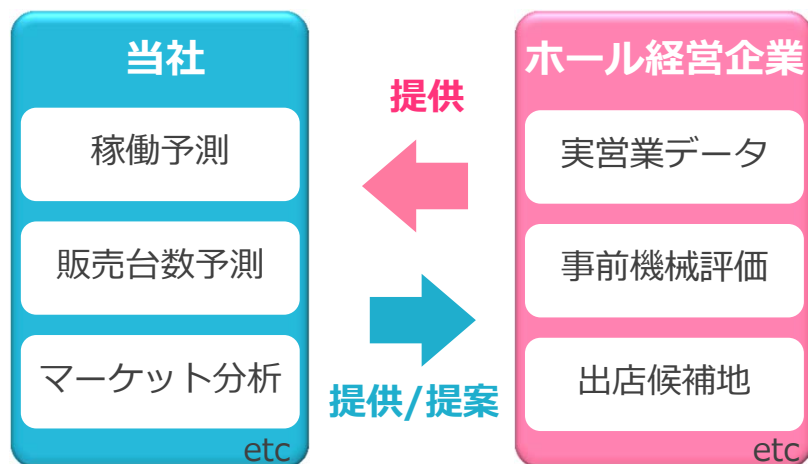
②総合会社としてのサービスを拡充

新たなソリューションの提供に加え、全国の支社支店を整備・拡充

■ 新たなソリューションを提供

- 顧客とのパートナーシップ体制を強化し、各種情報サービスを提供
- 最先端技術の活用に向け調査研究を推進

～顧客とのパートナーシップのイメージ～



■ 全国の支社支店を整備・拡充

- 業界最大手の流通ネットワークを構築
- 営業社員数は400名体制を確立
- 全国7社26支店を整備

～当社及び大手メーカーの支店数／営業社員数～

	営業所・支店数	営業社員
A社	30	400
当社	26	400
B社	28	330
C社	19	180
D社	16	—

(出所) 矢野経済研究所「パチンコメーカーの動向とマーケットシェア」

③ファン人口の拡大に向けて

パチスロと連動性の高いゲーム/アニメファンのIPによる回遊を目指す

■ パチスロとゲーム/アニメファンの連動性

- 稼働上位はゲーム/アニメコンテンツが独占
- 20～30代を中心とするパチスロファンは10代で触れたコンテンツを無意識に選択

～2016年3月期パチスロ稼働上位のコンテンツ（9週平均）～

	タイトル	主な展開メディア	展開年
1	タイトルA	マンガ/アニメ	1983～
2	タイトルB	ラノベ/アニメ	2009～
3	タイトルC	—	1997～
4	タイトルD	オリジナル	2008～
5	タイトルE	ゲーム	1996～
6	タイトルF	ゲーム	2010～
7	タイトルG	アニメ	2012～

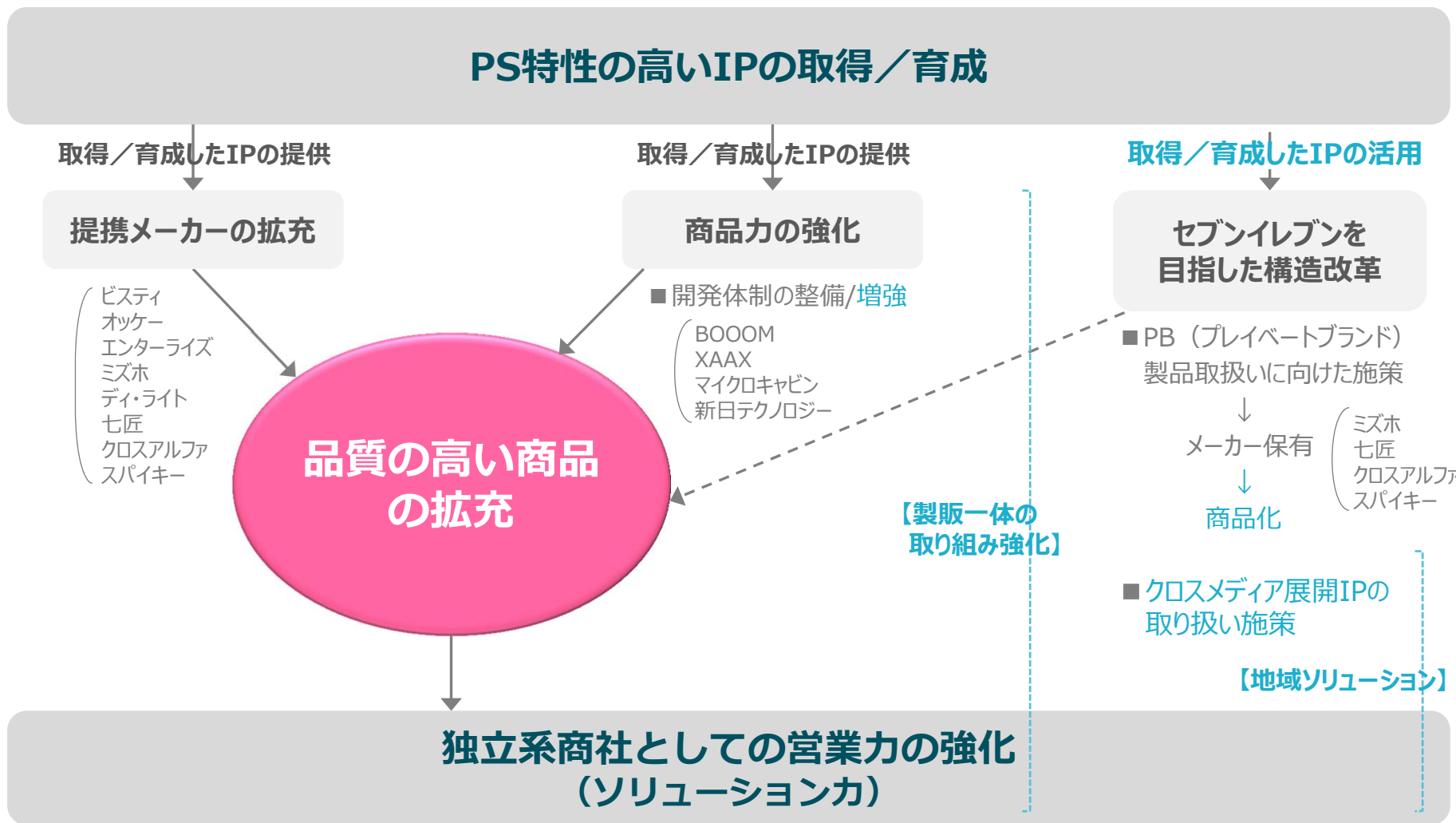
■ 若年層の取り込み

- 若年層向けIP＝パチスロの仮説検証を推進
- クロスメディアと連携し、若年層向けのゲーム/アニメIPの取得・創出に注力

～2016年3月期 当社パチスロ機のIPカテゴリー～

IPカテゴリー	商品化本数
アニメ	4
ゲーム	4
マンガ	1
その他	1

PSのこれまでの取り組みと今後の方針（総括）



・拠点の整備（全国7支社26支店） + **拡充** ・営業社員（400名体制構築）

4 クロスメディア

- これまでのIPに対する取り組み
- クロスメディアの強み
- クロスメディアの戦略
 - ① メジャーIPへ投資を集中
 - ② 強力なパートナーとグローバル展開を加速

これまでのIPに対する取り組み

2000年よりIP取得を推進／2012年以降はIP創出、クロスメディア展開に注力

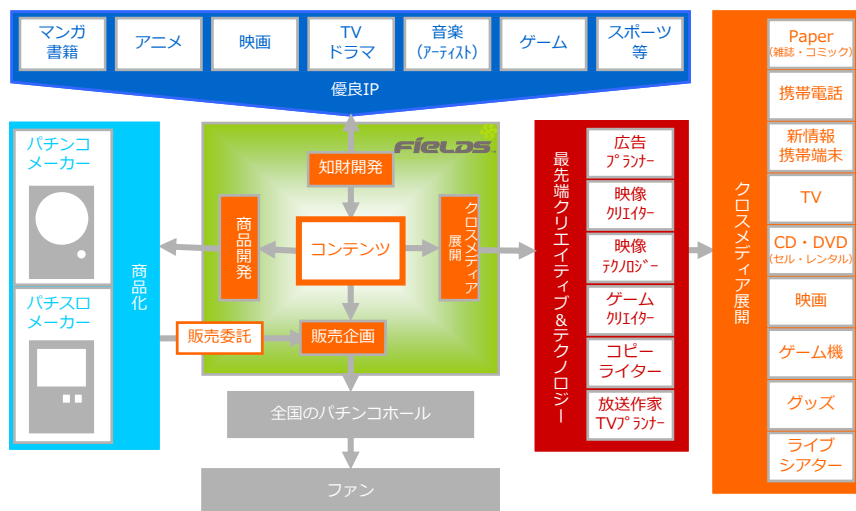
2000年～

- PSメディア化に向けてIP取得体制を構築
- 幅広いエンタテインメント分野へ事業拡大
- IP多元展開に向けてパートナーと関係構築
- 円谷プロ、デジタル・フロンティア子会社化

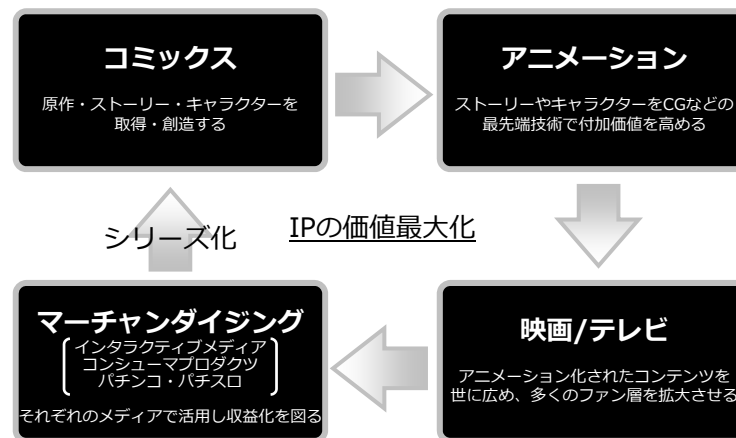
2012年～

- IPを中核としたビジネスモデルへ
- IP取得に加え、IPの創出・育成に注力
- 国内外のパートナーと関係を強化し、IPのクロスメディア展開を推進

～ 2003年 上場来のビジネスモデル ～



～ IPを中核とした「成長するビジネスモデル」～



クロスメディアの強み

クロスメディアの強みを活かし、有力IPの映像化を実現

プロデュース/プロダクション

- 国内トップクラスの映像クオリティ
- 映像化を起点に多メディア展開
- 上記2点を活かし有力IPの映像化権を獲得

クロスメディア展開

- 国内外のエンタテインメント企業とグローバルなネットワークを構築
- PSメディアを保有



VFX-JAPANアワード2016 最優秀賞受賞



2016年 劇場公開



2016年 テレビ放送

クロスメディアの戦略

1. メジャー化が見込めるIP（＝メジャーIP）へ投資を集中

- ▶ クロスメディア展開が可能なメジャーIPに投資を集中すると同時にローリスクハイリターンなビジネスを構築

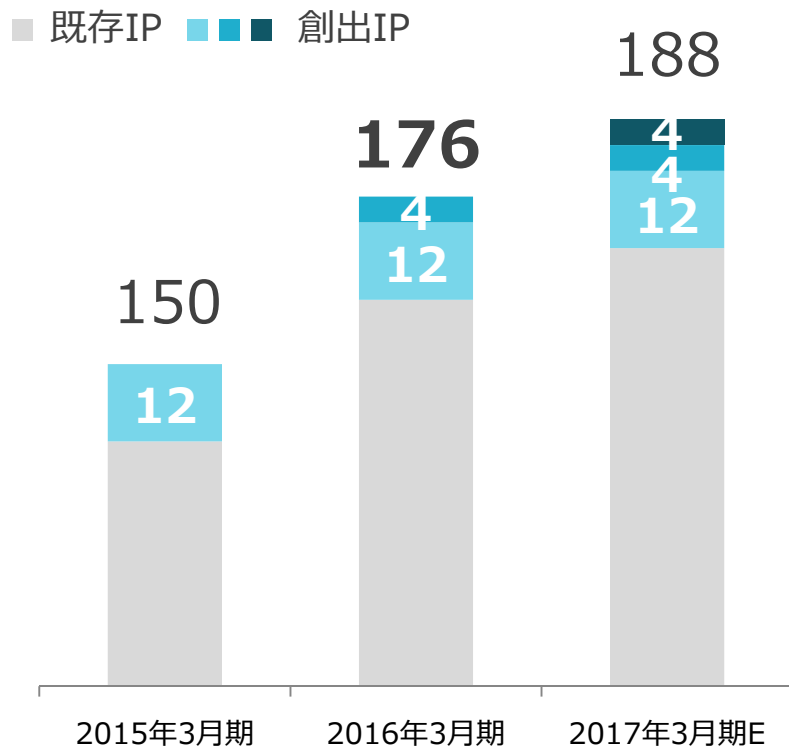
2. 強力なパートナーとグローバル展開を加速

- ▶ メジャーIPを中核にグローバルなネットワークを強化すると同時に、ウルトラマンなどの商流を最大限活用した商品展開を実施

①メジャーIPへ投資を集中 ～現状のIPについて～

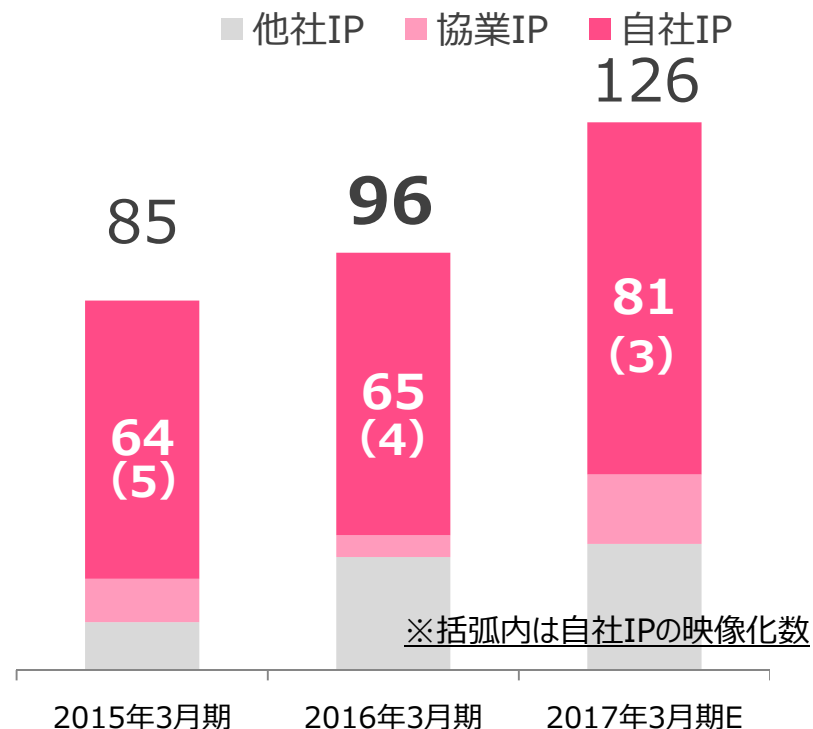
IP総数176タイトル／2016年3月期 96メディアに展開

IP総数



IP展開メディア数

(2016年3月31日時点で確定しているメディア展開数)



※括弧内は自社IPの映像化数

※ 自社IPの創出は主にヒーローズの新連載作品数／メディア展開は主に単行本化、映像化、MD化（ソーシャルゲーム、グッズ、パチンコ・パチスロ化）等。

①メジャーIPへ投資を集中 ～今後のIPについて～

メジャーIPに投資を集中／ローリスクハイリターンなビジネスを構築

メジャーIPの展開

- メジャーIP 7タイトルをクロスメディア展開
- 2019年3月期には映像化、ゲーム化のみで黒字化を目指す

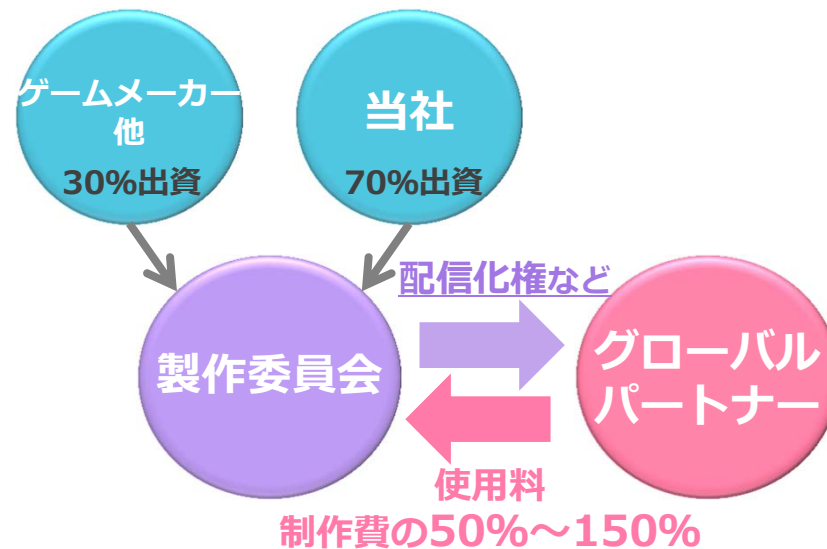
～メジャーIPのパイプライン～

タイトル	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期
ウルトラマン		(継続) 映像化/ライセンス+MD	
ベルセルク		映像化/ライセンス+MD	
GANTZ		映像化/ライセンス	
IP-A		ライセンス+MD	
IP-B			映像化
IP-C			映像化
IP-D			

新たな映像製作スキーム（更新）

- 配信ファーストの製作スキーム
- 海外配信業者のライセンス収入を展開前に確定させ収益を確保

～例：配信ファーストの収益イメージ～



②強力なパートナーとグローバル展開を加速 ～ウルトラマンシリーズ～

ウルトラマンシリーズを中心に海外展開の基盤構築

海外展開の状況

- 中国／香港／タイ／マレーシア／ブルネイでライブショー実施
- 広告展開拡大（BOLT!／ブリジストンなど）
- 東南アジアを中心に商品／ライセンス展開

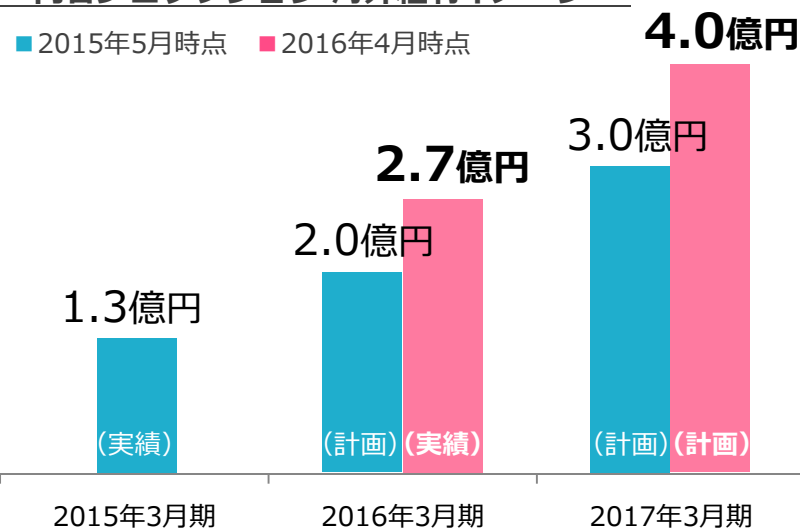
～ブルネイでのライブショー～



今後の展開

- ライブショーの強化、開催地拡大
- 現地パートナーと連携した新規映像化
- 映像を起点に、広告／商品展開拡大
- 海外で支持の高い円谷IPの活性化

～円谷プロダクション 海外粗利イメージ～



②強力なパートナーとグローバル展開を加速 ～ウルトラマンシリーズ以外～

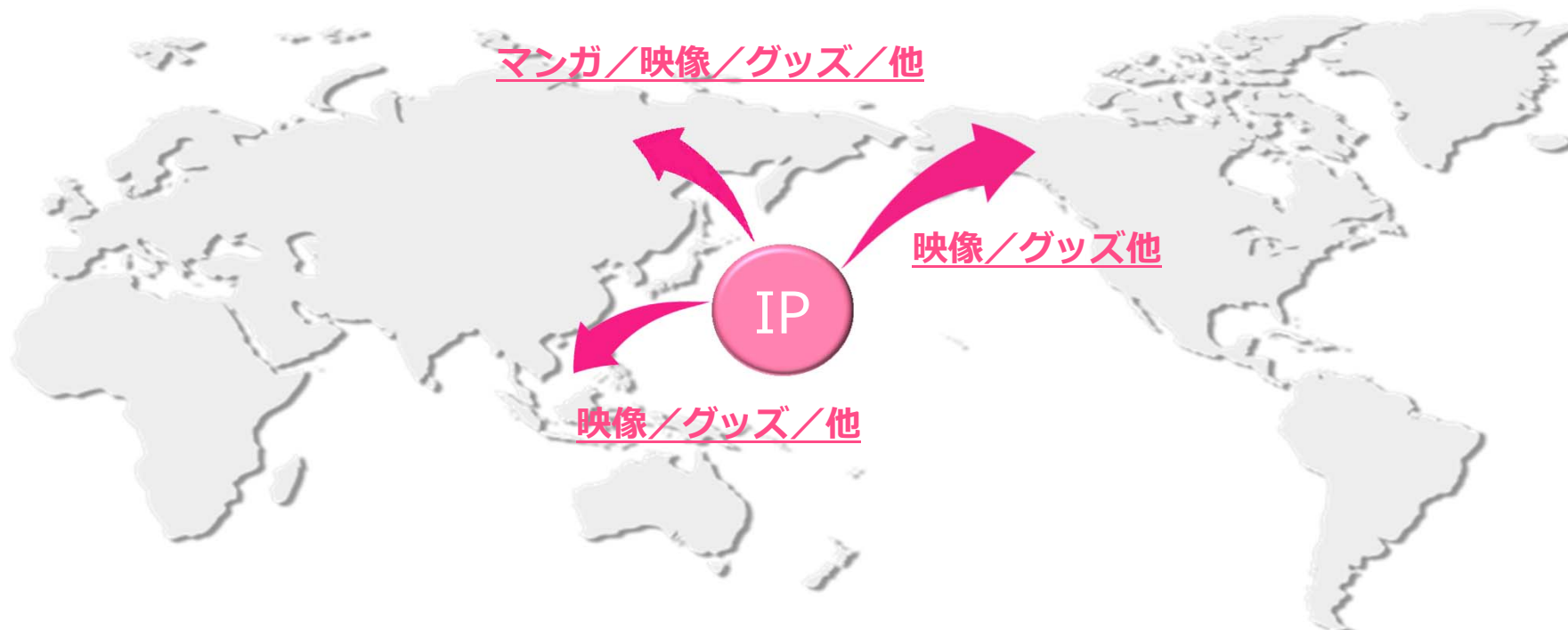
有力IPを軸にグローバルな連携体制を強化／ウルトラマンなどの商流を最大限活用

海外展開の状況

- グローバルな連携体制を構築
- ヒーローズ作品の中国配信を開始

今後の展開イメージ

- ウルトラマンなどの商流を最大限活用し、アジアでのマンガ／映像／商品展開を加速



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