

中期経営計画

持続的な成長に向けて

フィールズグループは、世界を元気にするヒーローIPを、様々な顧客接点（事業プラットフォーム）を通じて提供することで、日本全国の人々の喜びや幸せに貢献し、さらにそのIPやプラットフォームを世界に広げていきます。



CONTENTS

中期経営計画策定にあたり	07
3カ年中期経営計画	08
事業バリューチェーンの再構築	12
[IP × 事業プラットフォーム]のマトリクスモデル	13
まとめ	21
(Appendix) パチンコ・パチスロ事業プラットフォーム	24



代表取締役社長（COO）

繁松 徹也

すべての人に最高の余暇を

私たちフィールズは、この世界に暮らすすべての人々に最高の余暇を創造し続ける企業であることを目指します。

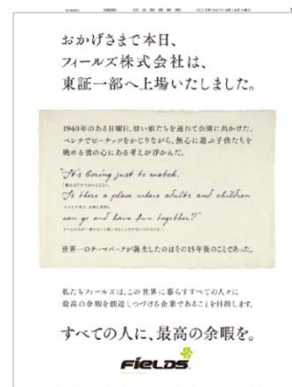


ご挨拶

当社は、「すべての人に最高の余暇を」という企業理念のもと、人々に感動や興奮をもたらすエンタテインメントの創造に挑戦しています。

そして、2015年4月に東証一部に市場替えした際に、上場広告で「私たちフィールズは、この世界に暮らすすべての人々に最高の余暇を創造しつづける企業であることを目指します」という誓いを宣言しました。（図1）

そして、この誓いに基づき、「フィールズグループは、世界を元気にするヒーローIP（知的財産）を、様々な顧客接点（事業プラットフォーム）を通じて提供することで、日本全国の人々の喜びや幸せに貢献し、さらにそのIPやプラットフォーム（PF）を世界に広げていく」という長期ビジョンを打ち出し、事業活動を推進しています。



（図1）2015年4月14日 日本経済新聞 掲出 当社 東証一部上場広告

中期経営計画策定にあたり

当社グループの事業を取り巻く市場環境は、昨今急激な変化が起きています。

とりわけ当社の創業来の事業領域であるパチンコ・パチスロ分野におきましては、相次ぐ規制などの影響により、次期以降も厳しい市場環境が予測されます。

しかし、業績低迷の要因は、こうした外部環境以上に内部環境にあったと、当社は認識しています。一番の本質は、創業来のDNAである「市場の過去と未来を見据えた企画・プロデュース力」の弱まりです。

今般、当社は企業理念に基づく持続的成長に向け、また外部および内部環境の変化を踏まえ、3カ年の中期経営計画を策定いたしました。すべてのステークホルダーの皆様と、余暇を楽しもうとするすべての人々とともに、夢のある最高に楽しい社会をつくっていくために、これからも当社グループは挑戦を続けてまいります。

3か年中期経営計画

3か年中期経営計画のフォーカスポイント（カ点）

中期経営計画のフォーカスポイントは以下の3点です。

これらを着実に実行していくことで、3か年の業績計画達成はもとより、さらなる成長を目指していきます。

1 中長期の事業戦略遂行と並行して、**短期業績回復に注力**

- パチンコ・パチスロ事業プラットフォームにおける流通基盤の強化
- 各IPプロジェクトの黒字化

2 「企画・プロデュース力」をコアとした**事業バリューチェーンの再構築**

- 顧客志向・変化対応・情報力・パートナーシップ・企画力・飽くなき事業開発
- 商品の理想を追求するプロデュース力の組織的向上

3 **【IP×事業プラットフォーム】事業モデルの進化**

- IP視点、事業プラットフォーム視点、双方からのアプローチの徹底
- 【IP×事業プラットフォーム】の拡大および深耕による収益化

3カ年の市場認識

1. パチンコ・パチスロ市場

背景

- ・ 2014年9月 型式試験方法の変更（以降遊技機に関する相次ぐ規制）
- ・ 2016年12月 「IR推進法※」公布
- ・ 2017年7月 風適法施行規則等の改正案発表
- ・ 2020年7月～9月 東京オリンピック・パラリンピック開催予定

最高に心地よいエンタテインメント空間となるために

パチンコ・パチスロ市場は、2016年12月のIR推進法や2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催などの影響もあり、パチンコ・パチスロに対する依存（のめり込み）防止を目的とした対策（規制）が引き続き講じられる見込みです。しかし、パチンコ・パチスロの射幸性を低下させ、エンタテインメント性を向上させるというテーマは、この短期に限らず、長期的な業界全体のテーマでもあります。もともと、地域社会に根付き、大衆娯楽として親しまれてきたパチンコ・パチスロが、地域社会にとって、最高に心地よいエンタテインメント空間になることを望まれている、変革のタイミングに差し掛かってきていると言えます。

※IR推進法

IRとは「Integrated Resort（統合型リゾート）」の頭文字をとったもの。カジノ、ホテル、エンタテインメント施設、国際会議場などが一体となった施設。この整備を推進する法案として、2016年12月、「特定複合観光施設区域の整備の推進に関する法律」（IR推進法）が成立

2. エンタテインメント市場

背景

- ・ アジア以西の地域の人口増による子ども向け市場の拡大
- ・ グローバル企業のアジアシフト
- ・ 消費者の「経験価値」重視傾向の高まり
- ・ VR（Virtual Reality＝仮想現実）やAR（Augmented Reality＝拡張現実）など、“リアル”の新しい形が拡大
- ・ 実物の商品所有から、データ上で商品・サービスを消費するスタイルに変化

世界市場は順調に拡大

エンタテインメント市場は、技術革新による新たな商品やサービスの登場、消費スタイルの変化など進化の最中にあります。出版市場では、紙媒体が減少する一方、電子書籍市場の成長が加速しています。ゲーム市場では、国内は緩やかながらも拡大を続け、グローバルにおいても引き続き拡大傾向にあります。映画市場では、2011年以降、堅調に拡大が続いています。ライブ市場では、近年2.5次元ミュージカル※など新しい取り組みが市場拡大を牽引しています。

※2.5次元ミュージカル

2次元のマンガ・アニメ・ゲームを原作とする3次元の舞台コンテンツの総称

3カ年の業績計画

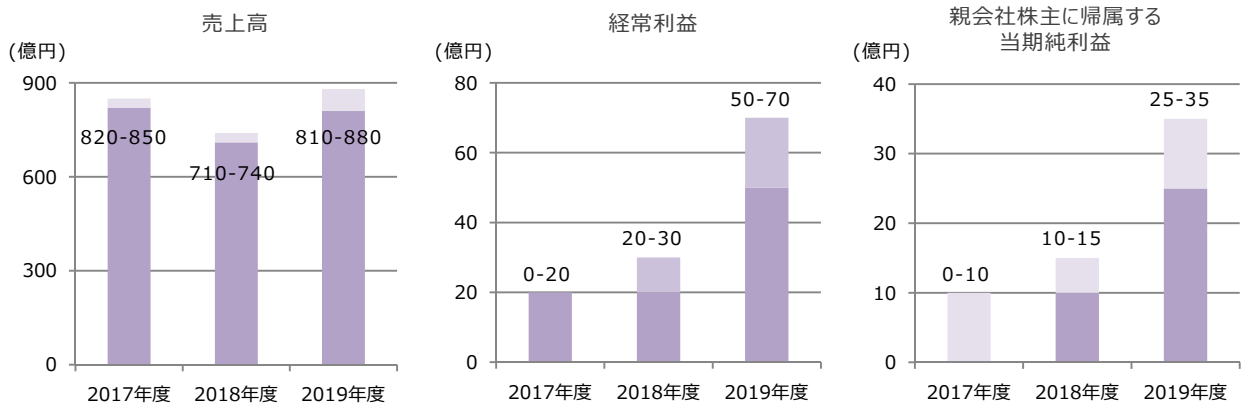
2017年度は、中長期的な収益力向上を主眼とした事業活動に注力していきます。また、当社のDNAである市場の過去・未来を見据えた「企画・プロデュース力」のさらなる強化を徹底するなど、事業バリューチェーンの再構築を図っていきます。加えて、IP軸と事業プラットフォーム軸の双方向から収益の最大化を図る事業モデルへと進化させる取り組みを推進していきます。

これらにより、業績見通しとしては、売上高820～850億円、経常利益0～20億円、親会社株主に帰属する当期純利益0～10億円を計画しています。なお、主力分野であるパチンコ・パチスロ分野において、市場環境などに一部不確定要素があり、レンジでの開示としています。また、中期的な視野に立った事業の選択と集中および経営の効率化を進める過程でのリスクも考慮した利益計画としています。

2018年度の業績見通しとしては、売上高710～740億円、経常利益20～30億円、親会社株主に帰属する当期純利益10～15億円を計画しています。なお、売上高は、パチンコ・パチスロ事業におけるセールスマックス※の影響から前年度と比較して減少していますが、経常利益は従前より進めている経営効率化の効果、およびパチンコ・パチスロ事業、クロスメディア事業ともに収益貢献が見込めることから前年度と比較すると増益となっています。

2019年度の業績見通しとしては、売上高810～880億円、経常利益50～70億円、親会社株主に帰属する当期純利益25～35億円を計画しています。パチンコ・パチスロ事業は商品ラインアップや販売体制がより進化し、クロスメディア事業は国内外で顧客接点がより拡大していくことから、売上高・経常利益ともにさらなるアップサイドを目指せる環境になると考えています。なお、当事業年度の利益割合としては、パチンコ・パチスロ事業とクロスメディア事業の比率が70対30程度になると見込んでいます。

※セールスマックス
代理店販売と代行店販売で計上方法が異なること。詳細は
<http://www.fields.biz/ir/j/individual/guide/index.html#07>
(「代理店販売」と「代行店販売」の売上などの計上方法について)をご覧ください



(表1) 中期業績計画

(単位：億円)

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
売上高	766	820～850 (+54～+84)	710～740 (△140～△80)	810～880 (+70～+170)
営業利益	△53	10～20 (+63～+73)	20～30 (0～+20)	50～70 (+20～+50)
経常利益	△90	0～20 (+90～+110)	20～30 (0～+30)	50～70 (+20～+50)
親会社株主に帰属する当期純利益	△124	0～10 (+124～+134)	10～15 (0～+15)	25～35 (+10～+25)

※括弧内、前期比増減額

短期業績回復に向けた取り組み

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| 1. パチンコ・パチスロ事業プラットフォーム | 流通基盤の強化および取扱い商品の拡充 |
| 2. クロスメディア事業プラットフォーム | 編成済みIPの収益化および収益積み上げ施策の実施 |
| 3. 経営基盤 | コスト最適化による経営基盤の強化 |

1. パチンコ・パチスロ事業プラットフォーム

流通基盤の強化および取扱い商品の拡充

全国に展開する営業拠点の増強を図り、顧客ホールへのよりきめ細かいサービス提供、提案活動に努めます。また、メーカー各社とのリレーション強化による商品ラインアップの拡充に努めます。加えて、非提携メーカーへの販売協力による取扱い商品の拡充を進めます。

2. クロスメディア事業プラットフォーム

編成済みIPの収益化および収益積み上げ施策の実施

様々なメディアにおける有力パートナーとの協業により、すでに編成済みIPのライセンスアウトなど収益の拡大を図ります。また、ライブエンタテインメント分野における大型集客施設との協業など、新たな収益機会の創出を図ります。

3. 経営基盤

コスト最適化による経営基盤の強化

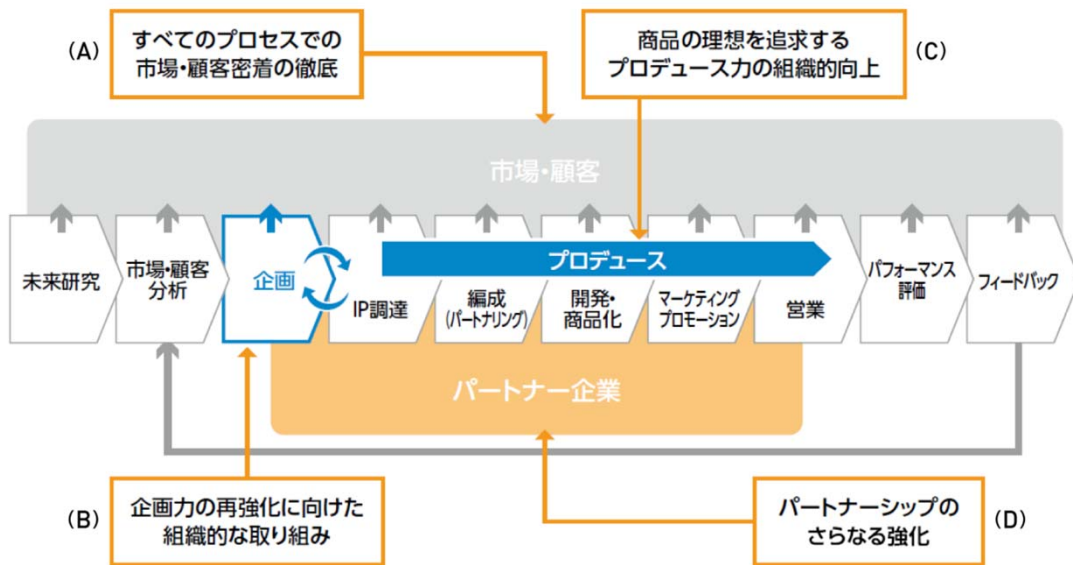
事業における収益拡大はもちろんのこと、原価低減など販管費を含めたコスト最適化などを推進し、引き続き経営基盤の強化を図ります。

事業バリューチェーンの再構築

当社の事業バリューチェーンと注力ポイント

(図1)の通り、当社の事業バリューチェーンは、「未来研究」から始まる全10のプロセスから成り立っています。昨今の業績低迷の要因は、このプロセスの一部に機能不全が生じていたことであると当社では認識しています。中期経営計画を推進し、持続的な成長を実現するためにも、以下(A)～(D)の4つのポイントに注力し、事業バリューチェーンを再構築していきます。

(図1) 当社の事業バリューチェーンと4つの注力ポイント



事業バリューチェーン再構築に向けた4つの注力ポイント

(A) 「すべてのプロセスでの市場・顧客密着の徹底」

市場と顧客を十分に理解し、すべてのプロセスにおいて、その密着の徹底を図ります。

(B) 「企画力の再強化に向けた組織的な取り組み」

10のプロセスの中でもコアとなる「企画」に注力し、「IP調達」と連動した「IP企画」を練り上げます。「未来研究」や「市場・顧客分析」に基づき、市場トレンド、顧客ニーズに合致する「企画」立案に向け、組織的な取り組みを推進します。

(C) 「商品の理想を追求するプロデュース力の組織的向上」

練り上げた「企画」に基づく商品化を実現するため、「IP調達」「編成」「開発・商品化」「マーケティング・プロモーション」「営業」に至るプロセスを一気通貫で推進できる「プロデュース力」を組織的に向上していきます。

(D) 「パートナーシップのさらなる強化」

(B) (C) で述べた「企画」から「プロデュース」までの各プロセスにおいて、有識者や有力パートナーとのリレーションを強化します。クリエイティブなど、外部からの様々な知見を注入することにより、各プロセスにおける質の向上を目指します。

[IP×事業プラットフォーム] のマトリクスモデル

マトリクスモデル

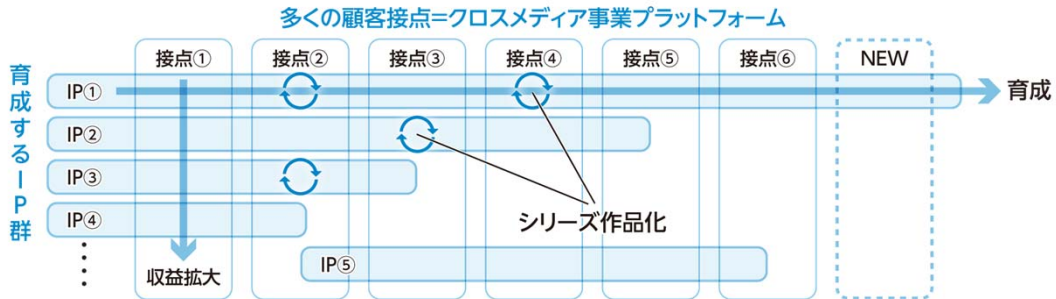
1. マトリクスモデルの説明

(1) 顧客接点 = クロスメディア事業プラットフォーム

ひとつのIPを、顧客接点である様々な事業プラットフォームに水平展開し、IPを磨き上げ、ファンの拡大を図ります。また並行して、そのようなIPを複数展開することで、さらなる収益化を図ります。

そして『ウルトラマン』のように、映像やゲーム、パチンコ・パチスロなど様々な接点でIPをシリーズ化することでレバレッジを効かせ、さらなるIPの育成および収益化を目指します。(図1)

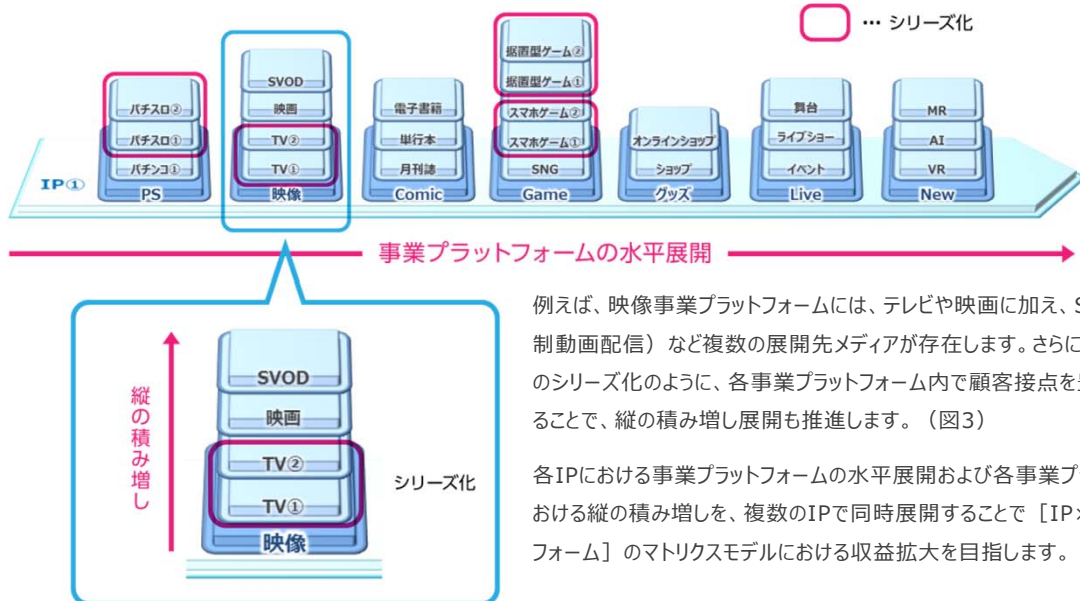
(図1) [IP×事業プラットフォーム] のマトリクスモデル



(2) 顧客接点の積み増し

各IPにおける事業プラットフォームの広がりに加え、(図2)の展開例のように、各事業プラットフォームにおける縦の積み増しの展開によっても、さらなるIPの育成と収益拡大を図ります。

(図2) 各事業プラットフォームでの顧客接点の積み増し



(図3) 映像事業プラットフォームクローズアップ

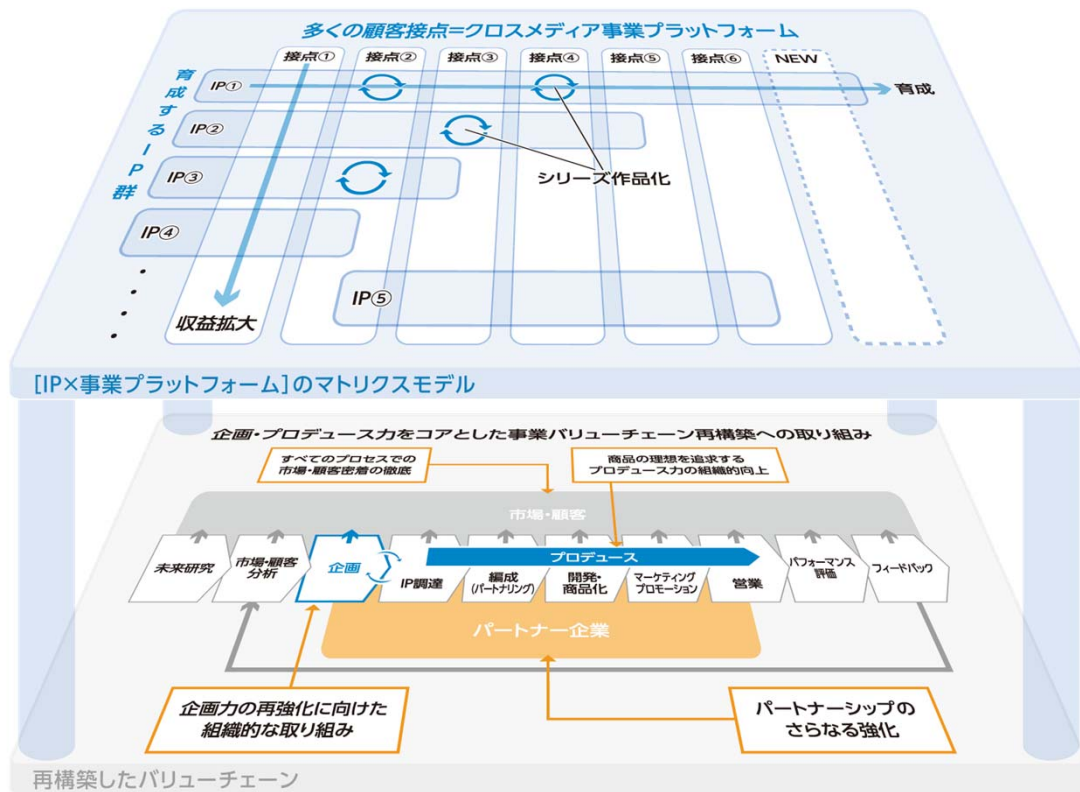
例えば、映像事業プラットフォームには、テレビや映画に加え、SVOD（定額制動画配信）など複数の展開先メディアが存在します。さらに、テレビや映画のシリーズ化のように、各事業プラットフォーム内で顧客接点を豊富に創出することで、縦の積み増し展開も推進します。(図3)

各IPにおける事業プラットフォームの水平展開および各事業プラットフォームにおける縦の積み増しを、複数のIPで同時展開することで [IP×事業プラットフォーム] のマトリクスモデルにおける収益拡大を目指します。

2. 事業バリューチェーンをベースに [IP×事業プラットフォーム] のマトリクスモデルを遂行

事業バリューチェーンが有機的かつ円滑に機能してこそ、[IP×事業プラットフォーム] のマトリクスモデルで描く事業展開が実現します。そのため当社はまず、事業バリューチェーンの再構築に注力し、盤石な礎のうえに、[IP×事業プラットフォーム] のマトリクスモデルを機能させることで、収益拡大を目指します。(図4)

(図4) 事業バリューチェーン×マトリクスモデル



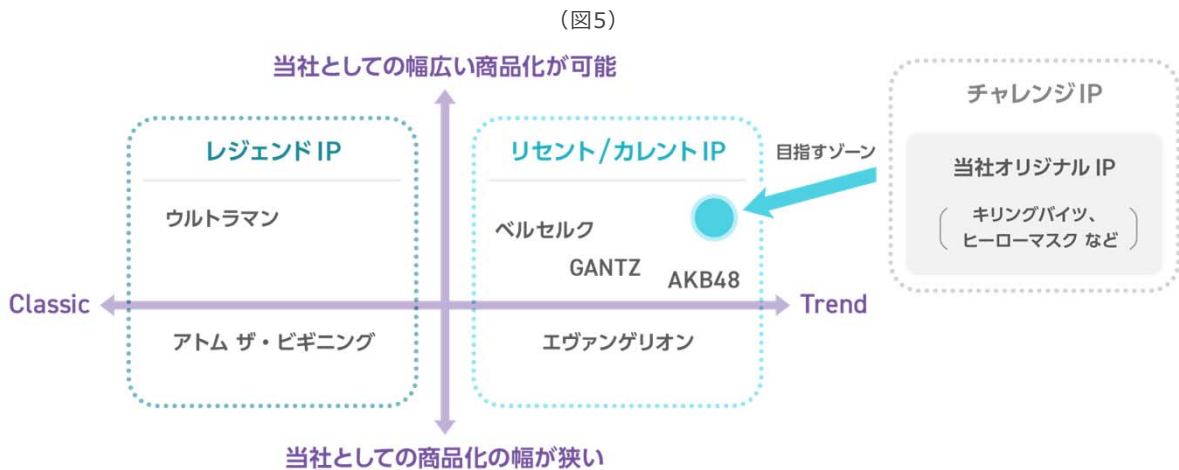
[1] IP戦略

IP戦略として、以下の3点を推進していきます。

1. 特定のIPのヒットに依存しない「IPのポートフォリオ経営」を推進
2. [リブート×クロスメディア] で成功するIP企画に注力
3. グループ全体のIPを統合的にマネジメント

1. マトリクスモデルの説明

(1) IPのポートフォリオ経営



(図5) は、これまで当社が商品化したIPについて位置付けをしたものです。縦軸を「当社としての商品化の幅」、横軸を「IPの創出時期」と定義しています。

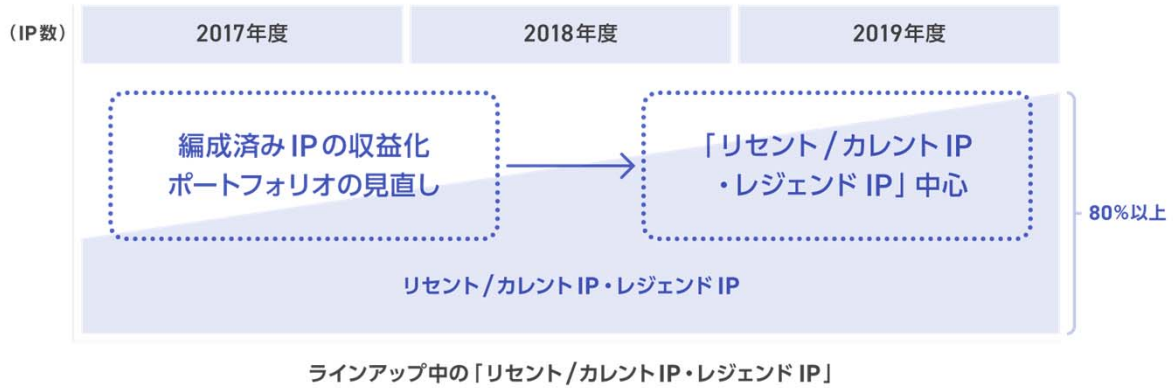
この3カ年は特に、『ベルセルク』、『GANTZ』、『AKB48』など、若～青年層に浸透している「リセント／カレントIP」および『ウルトラマン』のように中高年層に広く浸透している「レジェンドIP」に注力します。

加えて、当社グループが新たに創出するオリジナルIPについては、「リセント／カレントIP」を目指す「チャレンジIP」と位置付け、育成を図ります。

(2) IP編成

編成済みIPの収益化とともに、中長期的なポートフォリオの見直しを図ります。選択と集中を進め、より収益化が見込まれるポートフォリオの構築を図ります。

(図6) 中長期の編成イメージ



(図7)

		IP追加とシリーズ展開による積み増しで、厚みのある編成へ		
		～2017年度	2018年度	2019年度
リ セ ツ ト / カ レ ン ト I P	AKB48	新作ゲーム	定期的なコンテンツ投入でさらなるシリーズ展開へ	
	ベルセルク	新作TV	定期的な遊技機投入、安定したシリーズ展開での収益貢献	
	GANTZ	高評価な映像を軸にグローバルなシリーズ展開を模索		
	IP①		協業大型IP	
	IP②			協業大型IP
	IP③			協業大型IP
レ ジ ェ ン ド I P	ウルトラマン シリーズ	ウルトラマン オープ	ウルトラマン ジード	50年を超え、3世代に愛されるシリーズ展開中
	アトム ザ・ビギニング	新作TV	自社コミックPF発で映像化。シリーズ展開検討	
	IP④		新作TV	自社制作力も活かし、シリーズ展開検討
		IP⑤	自社大型原作	
		IP⑥	自社大型原作	

2. IP企画への注力

「リセント/カレントIP」「レジェンドIP」の「リポート※」と、多様な事業プラットフォームへの「クロスメディア」展開の掛け合わせで成功するIP企画を推進します。

IP企画の定義

- IPを徹底的に掘り下げ、対象メディアの特性に合わせて、IPの魅力を最大限に引出した「企画」に練り上げること
- 対象となるメディア（複数）やフォーマット（RPGなど）での成功のために必要十分な条件を持つIPを厳選し、さらに各メディア・フォーマットでの最適化のためにリメイクなどを企画すること



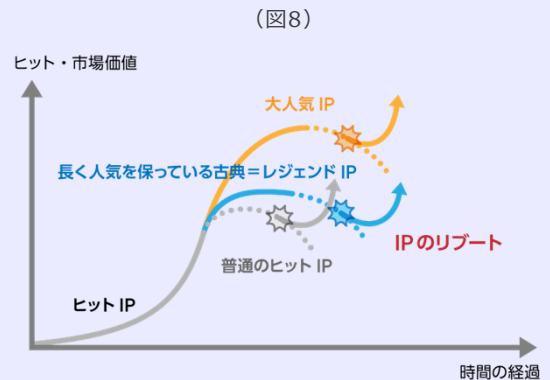
※リポート

原作の世界観を保持しつつ、設定やストーリーを一から仕切り直し、IPの特性を活かしながら、新たな作品を制作すること

IPのリポート

一般的に、IPはリリース初期に人気上昇し、その後注目度が低下します。ただし、初期に大きくヒットしたIPは認知度が高いため、リポートを行うことでレバレッジが効き、大きな収益ポイントとなります。（図8）

当社の主なリポートの取り組みとして、成熟期を迎えた高い人気を誇るIPを、3DCGなどの新しい手法や技術を活用することで、IPの市場価値を高めています。そして、パチンコ・パチスロなどの多様な事業プラットフォームに展開することで、新たなファンを創出しています。



IP企画への注力から生まれた作品

コミック誌「月刊ヒーローズ」から生まれたTVアニメ『アトム ザ・ビギニング』は、パートナー企業とともにIP企画に注力したことで生まれた作品です。

当作品は、1963年にテレビ放送が開始され、国民的キャラクターとなった『鉄腕アトム』誕生までの物語を、また新たな構想でコミック化した作品です。かつての『鉄腕アトム』の視聴者層に加え、新たなファン層の創出を図り、IPの価値向上を推進しています。

TVアニメ 『アトム ザ・ビギニング』



2017年4月からNHK総合にて放送

©手塚プロダクション・ゆうきまさみ・カサハラテツロー・HERO'S/アトム ザ・ビギニング製作委員会

3. グループ全体のIPを統合的にマネジメント

グループ全体のIPを統合的にマネジメントするため、2017年4月に「IPマーケティング室」を社長直轄組織として設置しました。これにより、クロスメディア事業およびパチンコ・パチスロ事業におけるIP選定、IP別の投資規模、そして投資後の収益管理などを一元管理する体制となりました。

また、従来の事業ごとの収益管理センターから、IP別の「ROI」※を中心指標として設定しました。

この指標は、グループ全体の事業計画に基づいたIPの投資意思決定、プラットフォームごとの中期事業計画、執行役員会などでの進捗確認およびコレクティブ・アクション、グループ会社も含めた業績評価などに活用するとともに、マネジメント意識の改革に取り組みます。

IP ROI

Intellectual Property Return On Investment

※ROI (Return on Investment) 投下資本利益率：投資した資本に対し、得られた利益の割合を示す指標

[2] 事業プラットフォームからの視点

1. バリューチェーン×マトリクスモデル

(図9)



当社グループの強みである多様なユニークな事業プラットフォーム群

当社は、コミック、映像、ゲーム、パチンコ・パチスロなど、様々な事業プラットフォームに商品やサービスを展開しています。(図9) IPの特性に合わせた企画により、形を変えながらビジネスを展開できることが、当社の強みのひとつです。また、パチンコ・パチスロは、ユニークかつ大きな事業プラットフォームであり、これを十分に活かしながら、パートナー企業とともに利益拡大を目指していきます。

2. 新規事業プラットフォームの創出

『ウルトラマンゼロ』の360度全周立体映像VRシアターシステム「4D王」への映像提供などからスタートした、VR（Virtual Reality = 仮想現実）事業など新技術領域での事業プラットフォーム拡大を図ります。



・・・and more.

3. グローバル事業開発の推進

『ウルトラマン』をコアノックツールとしたグローバル事業開発



© 円谷プロ

グローバル事業開発では、知名度の高い『ウルトラマン』をコアノックツールとして有効活用し、中国などの海外現地企業との提携を推進します。そして、当社が保有する複数のIPの海外展開を推進し、ライセンス収入拡大を目指します。また、東南アジアを中心にライブエンタテインメントの展開を推進します。

映像事業における米国や中国の配信企業との協働作品開発



米国や中国の映像配信企業と協働作品を開発し、グローバル配信を推進します。また、IPライセンス事業を加速させていきます。さらに、映像ビジネスとしての拡大はもちろん、その映像作品をノックとして、アジアをはじめとするグローバルマーケットでのマーチャンダイジング展開も推進します。

ゲーム事業における海外ゲーム企業との連携

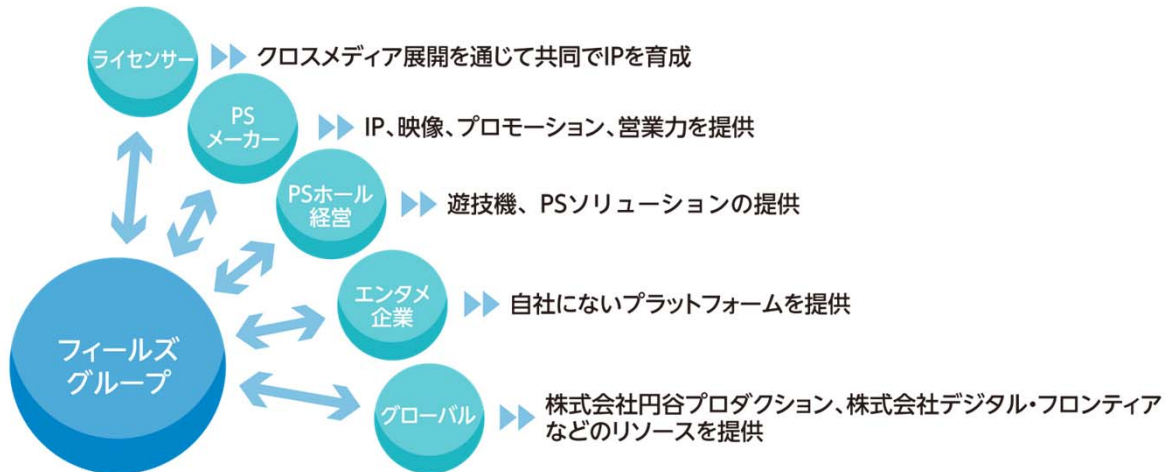


海外ゲーム企業と連携し、海外ゲームエンジンを活用したゲームコンテンツ開発などを推進します。また、ゲームコンテンツの海外展開や、海外ゲームコンテンツの国内展開を双方向で推進します。

パートナー企業とのWin-Win関係

当社は、ライセンサー、遊技機メーカー、パチンコホール経営企業、エンタテインメント企業、グローバル企業など、すべてのパートナー企業と、Win-Win関係を構築していきます。（図10）

（図10）



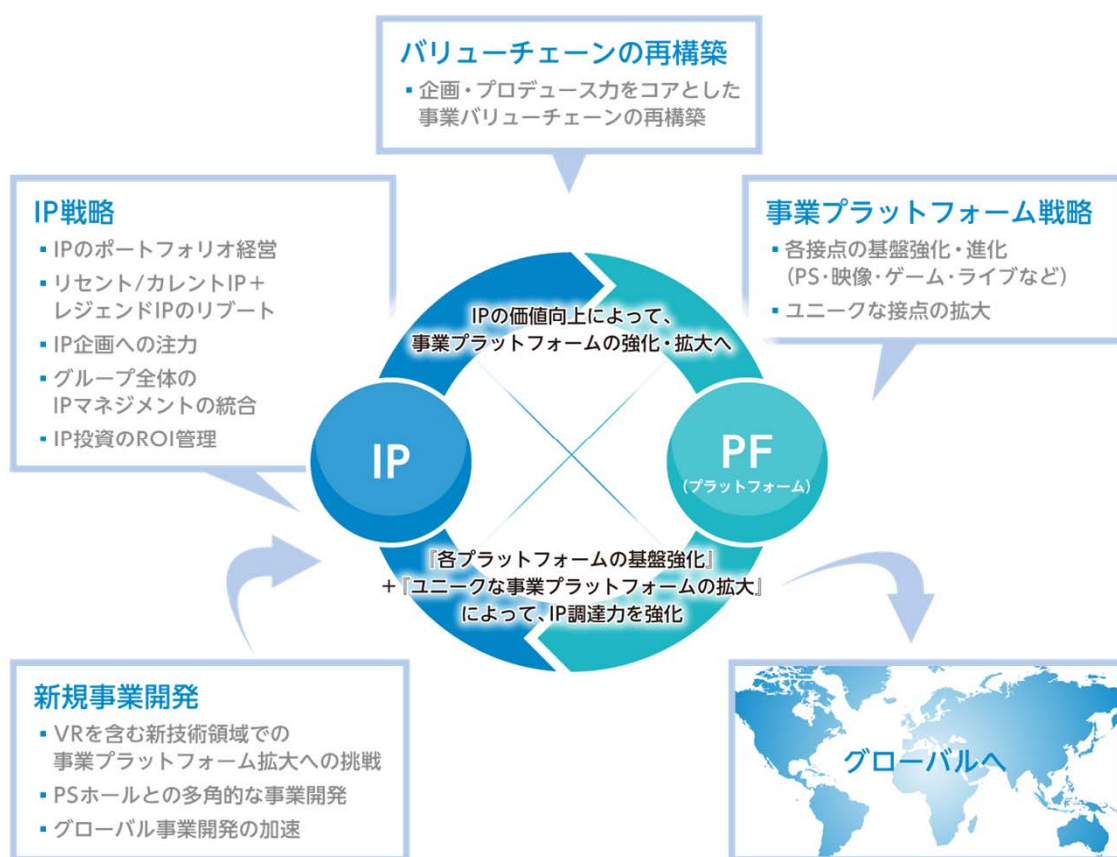
まとめ

5つのアクション

事業バリューチェーンを再構築し、これをベースに「IP」と「事業プラットフォーム」双方の視点から、IPの育成と収益化に注力します。また、VR（仮想現実）などの新技術領域での事業プラットフォームの拡大など、新規事業開発にも取り組んでいきます。

そして並行して、これらをグローバルへ展開することでも、さらなる収益拡大を図っていきます。（図1）

（図1）5つのアクション



利益構造

「パチンコ・パチスロ+クロスメディア+α（グローバル/新技術を含む）」の利益構造

- ・ パチンコ・パチスロ事業プラットフォームにおいて安定的な収益を確保
- ・ クロスメディア事業プラットフォームの好循環化
- ・ グローバル/新技術を含む、新たな「IP×事業プラットフォーム」の実現

パチンコ・パチスロ事業

パチンコ・パチスロ事業においては、規制などの市場の動向を捉えつつ、年間を通じて市場に安定的に商品を提供する、ストックビジネス化を目指していきます。また、遊技機販売だけでなく、パチンコホールが予算を投じるすべての領域をPS総合市場と捉え、周辺機器、データ分析、個別マーケティングなど、様々なソリューションを提供し、遊技機販売のみに依存しない収益基盤の構築に努めていきます。

クロスメディア事業

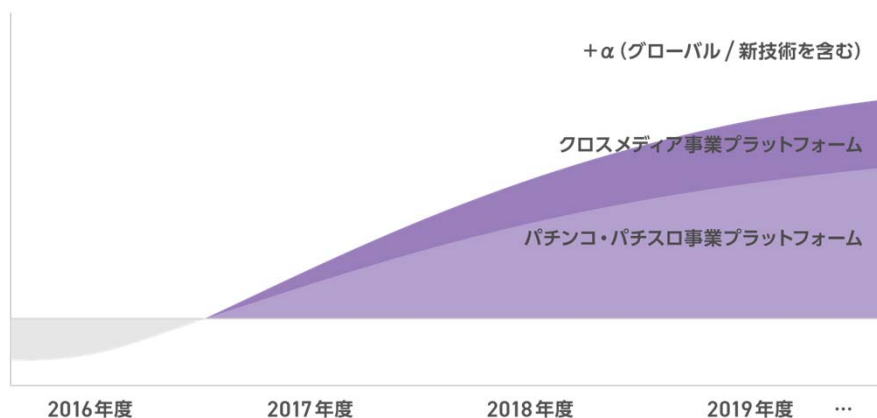
クロスメディア事業においては、編成済みIPのさらなる収益化を進めるとともに、投資するIPの選択と集中を図ります。また、「IP」と「事業プラットフォーム」双方の視点からの取り組みを通じて、収益拡大を推進します。

グローバル展開および新技術事業領域

『ウルトラマン』をはじめとする有力IPをグローバル展開することにより収益化を図ります。また、AI（人工知能）、AR（拡張現実）、VR（仮想現実）ならびにMR（複合現実）などの新技術領域での事業化を推進します。

これらにより、利益構造としては、パチンコ・パチスロ事業プラットフォームの収益に依存する形ではなく、クロスメディア事業プラットフォーム+αの収益を獲得していく体制を構築していきます。また、パチンコ・パチスロ事業プラットフォームにおいては、特定のヒット商品に依存する体制からの脱却を図り、年間を通じて安定的に収益を獲得できる体制の構築に努めていきます。（図2）

（図2）利益構造



(ご参考) 株式会社円谷プロダクションの現状と今後の見通し

株式会社円谷プロダクションは、2016年に放送開始50年を迎え、子どもから大人まで世代を問わず愛され続ける日本を代表するヒーロー『ウルトラマン』のIPを保有しています。今後も、顧客接点を拡充し、IPの育成および収益拡大を推進します。(図3)

(図3)



財務戦略およびガバナンス

財務戦略

安定した財務基盤を維持・構築するため各金融機関とも連携し、(図4)の4点について取り組んでいきます。

(図4)



ガバナンス

企業価値を継続的に高めるため、コーポレートガバナンス・コードをふまえた内部統制システムの整備など、引き続きガバナンス体制の強化に注力していきます。

(Appendix) パチンコ・パチスロ事業プラットフォーム

3カ年のマーケットシナリオ

2017年7月11日、警察庁は、パチンコ出玉規制を含む、「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律施行規則及び遊技機の認定及び型式の検定等に関する規則の一部を改正する規則案」を公表し、2018年2月1日に施行される見通しです。

当社は、これらの規則改正などに鑑み、パチンコ・パチスロ市場の3カ年のマーケットについて、(表1)の通り予測しています。

(表1) パチンコ・パチスロ市場規模

※当社推計

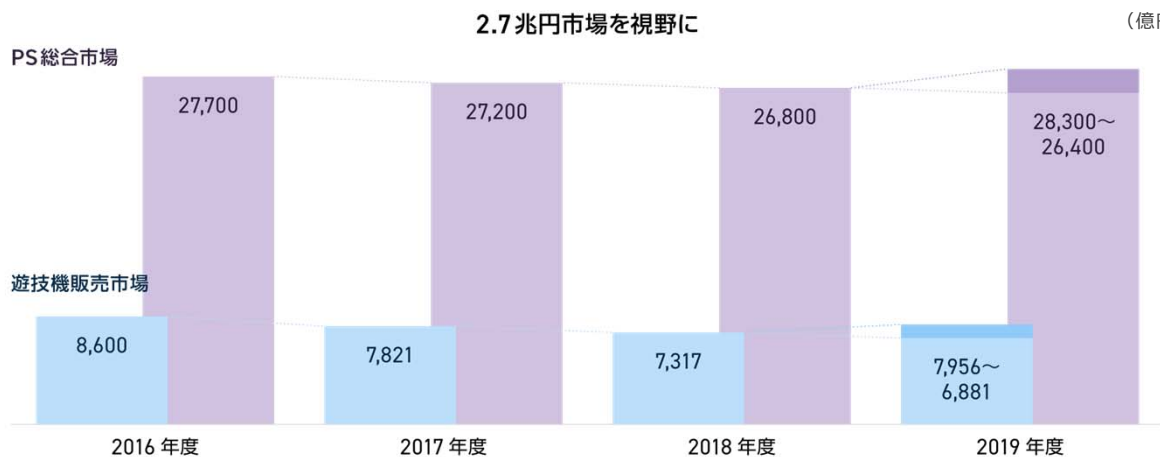
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
遊技機販売市場	8,600億円	7,821億円	7,317億円	6,881億円～7,956億円
PS総合市場	2.77兆円	2.72兆円	2.68兆円	2.64兆円～2.83兆円

遊技機販売市場とは、パチンコ・パチスロの新台販売における市場規模となります。

PS総合市場とは、ホールが投資するパチンコホールの遊技機購入費、マーケティング費、PR広告費など、経費の総計を表したものです。

(図1) パチンコ・パチスロ市場規模

※当社推計



遊技機販売市場

2016年度の遊技機販売市場は、約8,600億円と推計しています。(図1) 2017年度と2018年度は引き続き、規則・規制の改正の最中であると予測され、新台販売に関しては楽観視できない市場を予測しています。一方、2019年度には規則改正などの影響も落ち着き、エンタテインメント性の高い遊技機の誕生などによる市場の再活性化が期待されます。

PS総合市場

PS総合市場は、2.7兆円程度と推計しています。(図1) 2016年度の遊技機販売市場と同様に、微減を予測していますが、市場に受け入れられる遊技機の誕生などにより、PS総合市場も回復が考えられます。

3カ年 中期経営計画のフォーカスポイント

パチンコ・パチスロ事業プラットフォームにおける3カ年の中期経営計画フォーカスポイントを以下の3点に整理しました。

労働生産性の向上

1. 中長期の事業戦略遂行と並行して、短期業績回復に注力

- ・短期業績回復に向けた流通基盤の強化
- ・取扱い商品の拡充

2. 市場環境変化に動じない事業構造の構築

- ・商品力のあるタイトルをバランスよく配置したラインアップ構成
- ・安定的に新台を供給できる流通体制およびリレーシンの構築
- ・遊技機販売のみに依存しない事業構造の構築

3. PSソリューションの提供

- ・事業ドメインの拡大：PS 流通組織 × 商品・サービス
- ・ターゲット市場の拡大：遊技機販売市場 8,600 億円⇒PS 総合市場 2.7兆円

ファンの拡大／市場の拡大への貢献

1. 中長期の事業戦略遂行と並行して、短期業績回復に注力

全国に展開する営業拠点の増強を図り、顧客ホールへのよりきめ細かいサービス提供に努めます。また、メーカー各社とのリレーション強化による商品ラインアップの拡充に努めるほか、非提携メーカーへの販売協力によっても取扱い商品を拡充していきます。

2. 市場環境変化に動じない事業構造の構築

年間を通して市場に安定的に商品を提供する、ストックビジネス化を目指していきます。中期経営計画の3カ年は、各年20タイトル以上をリリースしていく予定です。また、商品力のあるタイトルをリリースするため、「企画・プロデュース力」をコアとした事業バリューチェーンの再構築に努めます。

3. PSソリューションの提供

流通商社としての強みを活かし、遊技機の提供のみならず、マーケティングやデータ分析、あるいは遊技機以外のハード/ソフトの提供を推進します。(図2) 今後も市場の活性化に寄与し、ファンの皆様に心から楽しんでいただけるエンタテインメントの実現に取り組みます。

(図2)



©奥浩哉/集英社 ©奥浩哉/集英社・「GANTZ : O」製作委員会 ©OK!! ©カラー ©Bisty