



フィールズ株式会社

アニュアルレポート 2016

2015年4月1日～2016年3月31日

STEADY, FOCUSED, FORWARD.

With focus, progress and steady growth, we are striding forward to a brighter future.

DIGITAL
ANNUAL
REPORT
2016

FIELDS CORPORATION

CONTENTS

マネジメントメッセージ すべての人に最高の余暇を	01
02 CEO メッセージ	
04 COO メッセージ	
IP 価値向上を実現するビジネスモデル 優れたエンタテインメントの創造に向けて	06
07 フィールズの「成長するビジネスモデル」	
10 フィールズのクロスメディア戦略	
12 フィールズの歩み	
事業活動レビュー IP のクロスメディア展開の実践	17
18 連結財務ハイライト	
19 業績レビュー	
21 マーケットデータ	
特集：フィールズの事業戦略 IP を基軸とした成長戦略 ～第 28 回定時株主総会プレゼンテーションより～	24
25 成長戦略	
26 クロスメディア事業	
27 PS 事業	
CSR / コーポレート・ガバナンス / 会社情報 / 株式情報 社会から信頼される存在であるために	28
29 フィールズの CSR	
30 コーポレート・ガバナンス	
31 フィールズについて（会社概要）	
33 株式の状況	

マネジメントメッセージ

すべての人に最高の余暇を

1日24時間、1年365日。
余暇はその限られた時間の中に生まれる
ほんの少しの貴重な時間です。

だからこそその余暇は、最高に楽しく、最高に感動でき、
最高に思い出に残るものであって欲しいと
私たちは考えています。

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。



CONTENTS

CEO メッセージ	
代表取締役会長 山本 英俊	02
COO メッセージ	
代表取締役社長 繁松 徹也	04



MESSAGE FROM THE CHAIRMAN & CEO

CEO メッセージ

山本 英俊

株主、投資家の皆様をはじめ、ステークホルダーの皆様におかれましては、平素より当社へのご理解とご支援を賜り、心より感謝申し上げます。

創業から現在まで

当社のこれまでの歴史は、まさに「挑戦」の一言に尽きるものでした。人々の人生が感動や興奮にあふれ、心豊かなものであるために、当社は何ができるのか。創業以来それを突き止めるため、常に未来を見据えて挑戦を続けてきました。

1980年代、日本においては人々が暮らすいたるところにパチンコホールが存在していました。パチンコホールは人々が余暇を楽しむ身近な場として、多くのファンに支持されていました。当社は、この人々の身近な娯楽に大きなポテンシャルを感じました。パチンコ・パチスロを地域密着型の価値あるエンタテインメントに変える、この実現に向け当社は事業を起しました。

当時、「1ホール＝1メーカー」という業界慣習がありました。そのため、一つひとつのホールはそれぞれある特定のメーカーの遊技機だけを設置する偏った遊技機ラインアップでした。パチンコファンは本当にこれを望んでいるだろうか、満足して楽しめているだろうか。当社は流通改革に着手しました。ホールが幾多の新機種の中から遊技機を選定し、ファンに提供できるよう様々な提案を行いました。あらゆる新機種の情報提供、競合店との差別化の提案、より良いサービスを提供するための空間のあり方など、ホール全体の新しいあり方を提案してきました。先進的なホールやその経営者の皆様に支持をいただいた結果、当社は独立系の流通商社として他に類を見ない企業へと成長してまいりました。

また、遊技機においてディスプレイの液晶化を原動力としたハードの進化に合わせ、大手メーカーと提携し、キャラクターやストーリーなどのIPを活用した商品開発を推進してきました。パチンコ・

パチスロを、勝ち負けだけではない、より多くの人々が楽しめる余暇とすべく、その変革に取り組んできました。多くのメーカーと提携し、当社からIPを供給してエンタテインメント性の高い遊技機を創出する、そのために2003年のJASDAQ（当時）上場後は、戦略のコアとなるIPの商品化権を、アニメや映画などのあらゆるエンタテインメントの分野から集中的に確保しました。

遊技機市場はIPを活用した遊技機が主流となり、提携メーカー以外からも同様の新機種が発売されるにつれ、当社は将来的なIPの枯渇、特に遊技機の特性に合うIPの不足を憂慮し、自らもIPの創出や保有に取り組み始めました。大手出版社との協業により月刊誌を創刊、従来の流通慣習に捉われず、大手コンビニエンスストアへの独占的な流通経路を開拓し、新たなIPを創出するモデルを構築しました。また2010年には、日本を代表するヒーロー『ウルトラマン』を創出した（株）円谷プロダクションをグループに迎え入れ、同社が保有する数多くのIPの活用を図ってきました。さらに同時に、デジタルコンテンツの活用を企図し、最先端のCG技術を有する（株）デジタルフロンティアもグループに迎え入れ、IPを中核としたビジネスの基盤が少しずつ形成され始めました。

そして2012年、IPを中核とした戦略転換を企図し、新たなビジネスモデルを発表しました。IPの取得はもちろん、自らもIPを創出保有する「IPオリエンテッド」な企業として中長期的な成長を見据え、現在、IPの循環型ビジネスを推進しています。

なぜ余暇ビジネスなのか

産業革命により農業化社会から工業化社会へ、情報革命により工業化社会から情報化社会へ移り変わってきた現代社会において、次には何の社会、何の時代が訪れるのか。当社の出した答えは「心」でした。

18世紀から19世紀にかけて起こった産業革命は、工業化による急速な経済成長をもたらしました。20世紀には、それまでの技術革新からさらに進化し、商用コンピュータの導入やオートメーション化によって、過度な労働は軽減化されました。また、医療の分野においても、技術の発達により社会は長寿命化してきました。1950年頃、「人生50年」と言われていた日本の平均寿命は、2015年には男女ともに80年を超えています。社会が便利になり、人々の寿命が延びることで、自ずと人々の余暇を過ごす時間は増加してきました。

また、こうした社会の変化を背景に、メディアやプラットフォームの様相も変わってきました。日本では1950年代までは映画が主流となり、1960年代以降はテレビが普及しました。1990年代以降は、インターネットの誕生と普及につれ、多様なデバイスが登場してきました。そして、この間にテーマパークの登場や家庭用ゲーム機の大ヒットなど、エンタテインメントの世界は多様性が広がりました。

その結果、人々は現在、余暇の過ごし方において多様な選択肢を持っています。自分の好きなことを、好きな時間に、好きな方法で楽しむことができます。

当社はこの人々の余暇に対し、最高のエンタテインメントを提供することで、人々の心の豊かさに寄与してまいりたいと考えています。多様化する人々の時間消費ニーズを先取りしながら、人々の心を豊かにする商品やサービスの提供に努めてまいります。

なぜIPなのか

世界中で人気を集めるディズニーキャラクターは、時代の移り変わりとともに起こるメディアの盛衰に左右されず、世代やエリアを越えて愛され続けています。当社は最高のエンタテインメントを世の中に提供し続けるために、ビジネスの中核を成す不変的な価値を有するものを模索してきました。

当社は、広く世の中にあるエンタテインメントを俯瞰し、人々の心を豊かにする余暇の過ごし方について調査・研究を重ねてきた過程で、キャラクターやストーリーなどのIPが、人々の心に幸せや喜びをもたらす重要な一つの要素であると考えました。そのため、多くの有力企業とIPを創出または育成する取り組みを進めてきました。

当社が独自のIPビジネスを拡大、加速させるために、その根幹となるのがIPに対する愛とリスペクトの念です。当社の一人ひとりがIPに対する愛とリスペクトの念を持ちながら事業活動に尽力することで、はじめてパートナーからの信頼が得られ、最高のIPを創出または育成することが可能になると考えています。

当社は、今後も様々な企業とパートナーシップを構築し、人々の心の中に生き続けるキャラクターや、人々の心に染み入るストーリーを、一つでも多く世の中にお届けしてまいりたいと考えています。

将来への思い

今や日本のマンガや映像などのコンテンツは、世界中で活躍しております。当社はIPを中核としたビジネス展開を加速させ、日本の将来を担う産業として大きな期待を集めるコンテンツ産業の発展に貢献するとともに、この世界に暮らすすべての人々に最高の余暇を提供し続ける企業であることを目指してまいります。

（株）円谷プロダクションが50年前に生み出した『ウルトラマン』は、今なお世代やエリアを越えて、多くの人々に笑顔をもたらしています。2011年に起きた東日本大震災や本年の熊本地震の際、当社グループは救援物資のほかに、子どもたちの笑顔のために、『ウルトラマン』とともに被災地を訪問いたしました。非常に厳しい環境

の中でも、ヒーローにふれて笑顔を見せる子どもたちに、私自身、IPの持つ力や可能性、そして当社の使命や責任をあらためて教わった気がいたしました。

当社はグループ企業や多くのパートナー企業とともに、子どもから大人まで、また世界中の人々に笑顔をもたらすIPを創出し、あらゆるメディアを使って世の中に届けてまいりたいと考えています。そして、最高のエンタテインメントによって、世界中が喜びや感動にあふれることを心より願っています。

企業理念「すべての人々に最高の余暇を」

現代社会は物質的な充足感の一方で、多くの場面で心の問題を抱えています。当社は商品やサービスの提供を通じて、人々の心の豊かさに寄与する事業を行ってまいりたいと考えています。心の充足感を得て人々が幸せと感じる、そのような瞬間の一つでも多く創造していきたい、それが当社の思いです。

当社は、「すべての人に最高の余暇を」という企業理念を当社の企業活動の根幹とし、人々に感動や興奮をもたらす優れたエンタテインメントを創造することで、社会全体の幸せに寄与する企業を目指してまいります。そのために当社は、人々の生活や環境の変化を研究、分析し、そして未来を予見しながら仮説と検証を繰り返してまいりました。例えば10年後に、人々はどのような時代を生活しているのか、そこで余暇はどのような存在となっているのか、そのときフィールズの事業が世の中の人々とどのような関係にあるべきか、そして私たちフィールズに何ができるのか、常に長期的な視野で当社の事業のあり方を模索してまいりました。そして当社は創業から今日

までに、幅広いエンタテインメントの分野に事業領域を拡大し、企業理念の具現化を実践してきております。

「すべての人に最高の余暇を」という企業理念の下に集まった全員が一丸となって、その実現に向けこれからも前進してまいります。

これまで企業理念にご賛同いただき、多大なるお力添えを賜りましたステークホルダーの皆様にあらためまして深謝いたしますとともに、皆様からのご期待に応えるべく、今後とも精進してまいりますので、引き続き、倍旧のご支援とご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2016年11月
代表取締役会長
山本 英俊



MESSAGE FROM THE PRESIDENT & COO

COO メッセージ

敏松徹也

株主や投資家の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。また、平素より格別のご支援ご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

社長就任の決意と新体制の責務

本年4月に、代表取締役社長に就任いたしました繁松徹也です。代表取締役会長の山本とともに、人々の心の豊かさに寄与するためIPを中核とした当社のビジネスを加速させていく所存です。

当社は、エンタテインメントの根幹となるキャラクターなどのIPを中核にビジネスを推進すべく、数年前より多数のIPを取得・創出し、そのクロスメディア展開を図ってきました。私は2007年にフィールズに入社し、『AKB48』や『ウルトラマン』などのIPのクロスメディア展開を進めるなど、IPを中核としたビジネスの最前線に立ち、その事業領域の拡大と収益化に努めてきました。今般、社長という重

責を担い、私自身、一層身を引き締め、引き続き当社のPS事業も含めたIPビジネスの拡大に取り組む所存です。

あわせて事業推進のための新体制として、映像分野において豊富なプロデュース経験を持つ鎌形英一がクロスメディア事業統括本部長に、また、長年のホール運営と経営の経験を持ち、直近は遊技機業界の未来のために人材育成にも情熱を注いできた吉田永がPS事業統括本部長に就任いたしました。当社はこれまで以上に力強く当社のIPビジネスを推進し、企業理念の実現に向け、前進してまいります。

当社を取り巻く環境

直近、当社を取り巻く事業環境は、創業来の事業領域である遊技機市場において、射幸性の抑制を一つの目的とした業界の健全化を図るパラダイムシフトが進み、遊技機メーカー、流通、ホールと業界全域にわたり影響が及んでいます。こうした状況が当社の業績にも影響を及ぼしていますが、当社のPS事業ではこれまでも業界変化に対応してきた豊富な経験を生かし、この過渡期においても柔軟かつスピーディーに対応を図っています。

そして同時に、全社としてIPビジネスを着実な成果へと結びつけるべく、特定のメディアに依存しない体制構築の実現に向けた取り組みを推進しています。

現在、当社グループが創出したIPにおいて、複数の映像化プロジェクトが進行するなど、ビジネスの種は着実に成長しつつあります。また、電子書籍や映像などのデジタルコンテンツのグローバル展開を積極的に推進することで、当社IPの認知拡大を図り、ビジネスを拡大、加速することに取り組んでいます。

当社はIPを中核とし、人々の多様化するニーズに対応したクロスメディア展開を推し進めることが、特定のメディアの環境変化に左右されない強固な体制を築くことになると考えています。その取り組みが現在まさに進行しており、これにより未来に向けた持続的な成長を実現していきたいと考えています。

IP価値最大化のための事業戦略

当社は事業環境などに鑑み、中長期的な戦略として以下の3点に重点を置き、事業を推進しています。

1. 有力 IP の取得・創出
2. IP 展開先プラットフォームの拡大と IP の価値最大化
3. 展開地域の拡大＝グローバル展開

1. の取り組みでは、クロスメディア戦略を軸に IP を取得・創出し、各メディアのパートナー企業と協力して IP の価値を高めていきます。IP 創出の中心的な取り組みとしては、「月刊ヒーローズ」を通じたヒーロー IP の創出に注力しています。

2. の取り組みでは、多様化するプラットフォームに IP を供給し、パートナー企業とともに収益を高めていきます。電子書籍を含むコミック、映像、ゲーム、ライブエンタテインメント、ライセンスビジネス、パチンコ・パチスロなど、多様なメディアにおいてパートナー企業との連携を強化し、クロスメディア展開を加速させていきます。

3. の取り組みでは、グローバル市場を見据えた IP 開発を進め、電子書籍の配信事業者や SVOD 事業者と連携するなどしたグローバル展開を図っていきます。特に、中国や東南アジア、北米などのエリアに対し、メジャープラットフォームとの協業展開を推進しています。

これらの戦略に則り、当社が目指す IP ビジネスの確立を早期に実現すべく、まずメジャー化やシリーズ化が見込める IP に投資を集中し、国内のみならずグローバルでの展開を推進しています。

当社の社会的責任に対して

人々の心に届くキャラクターやストーリーを創出し、それをあらゆるメディアを通じてグローバルに展開することで、世界中の人々に喜びや幸せをもたらすことが、当社の存在意義であり、当社の社会的責任を果たすものと信じ、今後も信念をもって取り組んでまいります。

当社グループが CSR 活動の一環として展開する「ウルトラマン基金」では、2011年3月に発生いたしました東日本大震災や本年4月の熊本地震の被災地をはじめ、日本全国でヒーローを通じて子どもたちに笑顔や勇気をもたらしたいという一心で活動を続けています。そして活動を通じ、心の底からヒーローを応援する子どもたちの声援に、逆に私たちがエネルギーやパワーをいただいています。

このような経験を通じて、当社の果たすべき社会的責任をあらためて強く自覚するとともに、今後もこの子どもたちの声援をしっかりと胸に刻んで精進してまいります。

皆様におかれましては、当社グループの成長にご期待いただくとともに、引き続き、ご指導ご鞭撻を賜りますよう、衷心よりお願い申し上げます。

2016年11月
代表取締役社長
繁松 徹也

IP の価値向上を実現するビジネスモデル 優れたエンタテインメントの創造に向けて

世代やエリアを越えて愛されるキャラクターや
心に響くストーリーは、余暇を過ごす人々に心豊かな時間と
多くの笑顔をもたらします。

私たちフィールズは、優良な IP を取得・創出・育成して
多様なメディアに展開し、IP の価値を最大化させる
循環型の「成長するビジネスモデル」を構築しています。



© 創通・フィールズ / MJP 製作委員会 © 創通・フィールズ・フライングドッグ / ACTIVERAID PARTNERS
© Shinya Murata Kazasa Sumita © ヒーローズ
© カラー © Bisty © S.M/CR,LPEI/SPWA © 円谷プロ © Fields

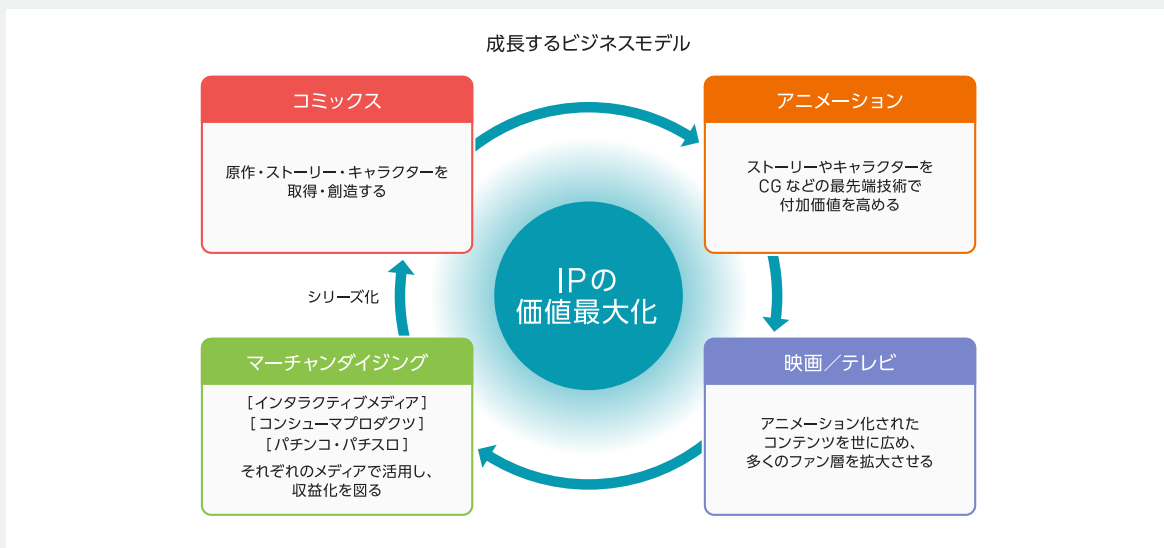
CONTENTS

フィールズの「成長するビジネスモデル」	07
フィールズのクロスメディア戦略	10
フィールズの歩み	12

フィールズの「成長するビジネスモデル」

IP (Intellectual Property) = 知的財産

当社は、エンタテインメントの根幹となるキャラクターやストーリーなどのIP（知的財産）を、コミックス、映像、ゲーム、さらにはパチンコ・パチスロに至る幅広い領域で展開し、IP そのものの価値向上と収益化の拡大を図っています。これを整理し、体系化したものが当社のIPを中核とした循環型ビジネスモデル「成長するビジネスモデル」です。



コミックス

コミックス分野の役割は、原作・ストーリー・キャラクターを取得・創造することです。創造とはいわゆる「IPの生産工場」の役割のことです。その中核を担うのがコミック誌「月刊ヒーローズ」で、ヒーローIPの創造に注力しています。

「月刊ヒーローズ」は、2011年11月に大手出版社と共同で創刊したコミック誌で、創刊から約5年間で62作品（2016年6月末現在）を生み出してきました。

『ULTRAMAN（ウルトラマン）』や『仮面ライダークウガ』など世代を超えて支持されるヒーロー作品を多数取り扱い、同時に、複数の映像化プロジェクトも進捗させています。

さらに、電子書籍プラットフォームでは、国内42の電子書店に加え、中国（チャイナモバイル・童石）での配信も開始しています。

主な新規連載作品



Infini-T Force ～未来の描線～
© タツノコプロ Ukyou Kodachi
Tatsuma Ejiri © ヒーローズ



T-DRAGON
©Shu Sakuratani
© ヒーローズ



VOICE CUSSION
©Namoshiro Tanahashi Yamato
Koganemaru © ヒーローズ



うしろ
©LEVEL-5 / KADOKAWA /
フィールズ © ヒーローズ

月刊ヒーローズ
公式サイト



<http://www.heros-web.com/>

コミック作品のクロスメディア展開の主な事例



『銀河機攻隊 マジェスティックプリンス』
パチスロ遊技機展開
© 創通・フィールズ / MJP 製作委員会 © 創通 / フィーズ
© ヒーローズ Produced by D-light



『Infini-T Force ～未来の描線～』
アニメ化プロジェクト
© タツノコプロ Ukyou Kodachi Tatsuma Ejiri
© ヒーローズ



『アトム ザ・ビギニング』
アニメ化プロジェクト
©TEZUKA PRODUCTIONS Masami Yuuki Tetsuro
Kasahara © ヒーローズ

TVアニメ
『アトム ザ・ビギニング』
公式サイト



<http://atom-tb.com/>

アニメーション

アニメーション分野の役割は、CGなどの最先端技術によりストーリーやキャラクターの付加価値を高めることです。プロデューサーやプロダクション力を強みとし、国内トップクラスの映像クオリティによってIPの高付加価値化に取り組んでいます。また、IPの高付加価値化によって当社のレピテーションを向上させ、新たな有力IPの獲得につなげています。

2016年10月には、国内外で多くのファンから支持を得ている『GANTZ』（2000年～2013年「週刊ヤングジャンプ」にて連載）のアニメーション映画『GANTZ:0』を公開し、この他にも複数のIPにおいてアニメ化の制作・プロデュースが現在進行しています。

主な放送・公開作品



ニンジャスレイヤー
フロムアニメーション
©Ninj@ Entertainment/Ninj@
Conspiracy



灰と幻想のグリムガル
©2016 十字堂書・オーバーラップ/
灰と幻想のグリムガル製作委員会



アクティブレイド
-機動強襲室第八係-
© 制通・フィールズ・フライングドッグ/
ACTIVERAID PARTNERS

TVアニメ
『アクティブレイド
-機動強襲室第八係-』
公式サイト



<http://activeraid.net/>

映像（映画／テレビなど）

映像分野の役割は、アニメーション化されたコンテンツを世に広め、多くのファン層を拡大させることです。

映画、テレビ、SVOD（Subscription Video On Demand：定額制動画配信）などを通じて、IPの普及と価値向上を図っています。

なかでもSVODは、人々のライフスタイルに合わせて進化した新たな映像ビジネスのプラットフォームであり、グローバル視点でIPの普及を考える当社にとって欠かせない存在です。

そこで現在、エンタテインメント業界の有力企業や米国・中国などのSVOD事業者といち早く協力体制を構築し、『ウルトラマンシリーズ』や『ヘルセルク』などのIPのグローバル展開を推進しています。

主な放送・公開作品



ウルトラマンX
©円谷プロ



ウルトラマンオーブ
©円谷プロ
©ウルトラマンオーブ製作委員会・テレビ東京

『ウルトラマンX』公式サイト



<http://m-78.jp/x/>

『ウルトラマンオーブ』公式サイト



<http://m-78.jp/orb/>

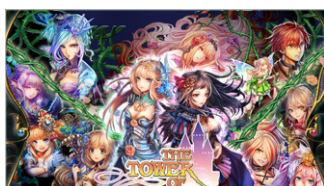
マーチャндаイジング

マーチャндаイジング分野の役割は、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・パチスロなど、それぞれのメディアでIPを活用し、収益化を図ることです。

ゲームでは、『AKB48』のIP展開に加え、収益性・ゲーム性を改善させたオリジナルタイトルのファン拡大施策を進めています。ライブエンタテインメントでは、主に『ウルトラマンシリーズ』を活用したライブエンタテインメントショーを国内外で展開しています。ライセンスでは、IPビジネスの領域拡大や新たなライセンスビジネスの確立に向けて、コンセプトチュアル・ライセンス『A MAN of ULTRA』などの展開を進めています。

パチンコ・パチスロでは、ヒーローズIPや他社有力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取り扱っています。また、市場全体の活性化に向けて、商品力の強化、流通商社としてのサービス拡充、ファン人口拡大に向けた諸施策も推進しています。

主なゲームタイトル



タワー オブ プリンセス
©Fields



AKB48 ステージファイター
©AKS ©GREE, Inc



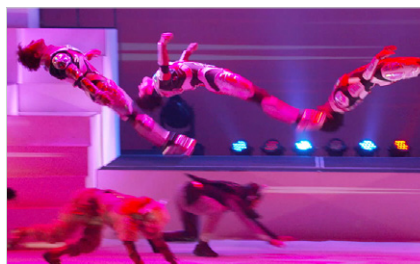
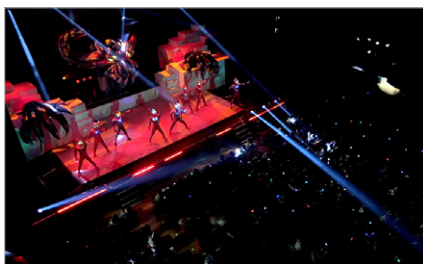
AKB48 ついに公式音ゲーでました。
©AKS ©S&P

『タワー オブ プリンセス』
公式サイト



<http://tawapri.jp/>

『ウルトラヒーローズ THE LIVE アクロバトル クロニクル』の様子



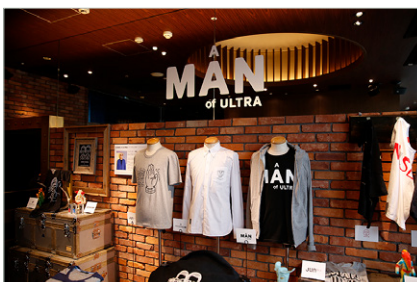
© 円谷プロ・フィールズ



『ウルトラヒーローズ THE LIVE アクロバトル クロニクル』
公式サイト

<http://m-78.jp/acrobattle/>

ライセンス・ブランド『A MAN of ULTRA』



©A MAN of ULTRA ©TSUBURAYA PROD.



『A MAN of ULTRA』
公式サイト

<http://aman-u.jp/>

主なパチンコ・パチスロ



CR 銀河機攻隊マジェスティックプリンス



エヴァンゲリオン 魂を繋ぐもの



バイオハザード 6

フィールズプレミアム
ファンサイト



<http://www.fields.biz/products/ps/>

© 創通・フィールズ / MJP 製作委員会 © 創通 / フィールズ © ヒーローズ 製造元 / 株式会社 大一商会 © 総発売元 / フィールズ株式会社
© カラー / Project Eva. © Bisty © CAPCOM CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

フィールズのクロスメディア戦略

当社の IP を中核とした循環型ビジネスモデルの実現に向け、グループ会社の（株）円谷プロダクションが有する『ウルトラマンシリーズ』、権利元からお借りしたダークファンタジーの大作『ベルセルク』、（株）創通との協業により企画制作した『マジスティックプリンス』などの有力 IP を、コミックス、映像、ゲーム、パチンコ・パチスロなど複数のメディアに展開しています。

当社は IP のクロスメディア展開を推進し、それぞれが相互に作用し合うことで、IP のファン拡大と活性化を図っています。

そして現在、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すること、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することの 2 点を推進しています。

IP のクロスメディア展開事例

ウルトラマンシリーズ

当社は、2010 年 4 月に『ウルトラマンシリーズ』を有する（株）円谷プロダクションを子会社化しました。

2012 年以降、テレビシリーズを再開し、国内マーケティングの強化に努め、2014 年以降は東南アジアを中心としたグローバル展開を加速させてきました。

現在は、国内外のパートナーと協働で、コミックス、映像、ゲーム、ライブエンタテインメント、ライセンス、パチンコ・パチスロなどでクロスメディア展開を推進しています。



© 円谷プロ © ウルトラマンオーブ製作委員会・テレビ東京

円谷ステーション

<http://m-78.jp/>



2017年3月期の取り組み

国内	2016年	6月	コンセプトual・ライセンス『A MAN of ULTRA』 参加企業：55社（ブランド） 「日本ブランド・ライセンス大賞」にてグランプリ受賞	ライセンス
		7月	ヒーローズコミックス『ULTRAMAN』第8巻 発売 累計220万部突破 『ウルトラマンオーブ』テレビ放送開始 テレビ東京系 毎週土曜朝9時放送 『ウルトラマンフェスティバル2016』開催 『ウルトラマン x モンスターストライク』（株）ミクシィ コラボレーションを実施	コミック 映像 ライブ ライセンス
		9月	『ウルトラヒーローズ THE LIVE アクロバトル クロニクル 2016』大阪公演	ライブ
		12月	『ウルトラヒーローズ THE LIVE アクロバトル クロニクル 2016』名古屋公演	ライブ
		2017年	1月	『ウルトラヒーローズ THE LIVE アクロバトル クロニクル 2016』東京公演
海外	2016年	7月	『ウルトラマンオーブ』配信開始 グローバル展開：クランチロール 中国展開：アイチイー、LeTV、テンセント、Youku	映像

ベルセルク

『ベルセルク』は、当社グループが権利元より映像化権等を取得したIPです。原作のマンガは1989年から連載が開始され、コミックスは全世界で累計発行部数4,000万部を突破しています。

当社グループは、2012年より劇場版3部作を公開し、ゲーム、パチンコ、パチスロなどでクロスメディア展開を実施しました。

また、新シリーズの映像化を進め、2016年よりテレビやSVODを通じて展開を開始しました。



アニメ『ベルセルク』
公式サイト

<http://www.berserk-anime.com/>



© 三浦建太郎 (スタジオ我画)・白泉社 /
ベルセルク製作委員会

2017年3月期の取り組み

国内	2016年	7月	アニメ『ベルセルク』テレビ放送開始 MBSほかアニメイズム枠、WOWOW	映像
		10月	『ベルセルク無双』(株)コーエーテクモゲームス)発売	ゲーム
海外	2016年	7月	アニメ『ベルセルク』をクランチロールにてグローバル配信開始	映像

マジェスティックプリンス

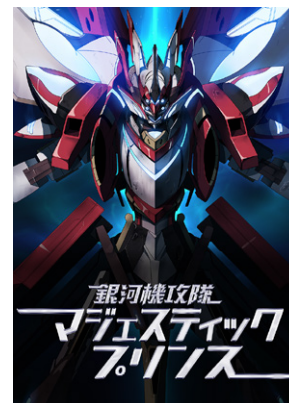
『マジェスティックプリンス』は、(株)創通と当社の共同原作となるIPです。

2011年11月よりコミック誌「月刊ヒーローズ」で連載を開始し、2013年4月よりテレビ放送を開始しました。さらに、パートナーと連携し、ソーシャルゲーム、グッズ、パチンコ・パチスロなどでクロスメディア展開を推進し、2016年秋には映画公開を予定しています。



アニメ『銀河機攻隊マジェスティックプリンス』
公式サイト

<http://mjp-anime.jp/tv/introduction/>



©2016 創通・フィールドズ / MJP 製作委員会

2017年3月期の取り組み

国内	2016年	7月	BS11にてテレビアニメ全24話+新作第25話放送	映像
		11月	『劇場版マジェスティックプリンス 覚醒の遺伝子』公開	映像

フィールドズの歩み

1988年～ 心を豊かにするエンターテインメントの創出に向けて

1980年代、国内のエンタテインメントが新たな時代を迎える中、私たちは人々の余暇時間の増加にビジネスチャンスを見出し、心を豊かにするエンタテインメントの創出に向けて動きはじめました。

1988年にフィールドズの礎である（株）東洋商事を設立し、まずは人々の生活圏にあって、かつ気軽に楽しめるエンタテインメントの本質を備えたパチンコをより多くの人々に開放するため、業界の健全化および活性化に注力しました。

その後、パチンコ・パチスロ市場規模は30兆円に拡大。そして、自らも全国に営業網を有する業界最大手の流通企業としてパチンコ業界をけん引し、パチンコホールやファンの多様なニーズを予見し、それに応え続けてきました。

フィールドズの変遷

Entertainment & Pachinko/Pachislot History

● Entertainment ● Pachinko/Pachislot

- 1983 東洋商事創業
 - 1987 本社ビルを施工し、エンタテインメント全般やコンピュータ管理システムの調査・研究に着手
 - 1988 (株)東洋商事(現、フィールドズ株)を設立
遊技機販売およびプロデュース事業を本格化
 - 1992 (株)レジャー日本新聞社買収、
パチンコ産業ビジョン作成に着手
先進的な情報サービスの開始
 - 1992 パチンコホール経営システム「ホールTV」
 - 1994 パチンコ業界向けCS放送「パチンコ情報ステーション」開始

- 1983 「東京ディズニーランド」オープン
家庭用ゲーム機「ファミリーコンピュータ」発売
 - 1984 日本初のインターネット「JUNET」運用開始
 - 1985 日本初の携帯電話「ショルダーフォン」発売
 - 1985 「新風営法」施行(保安通信協会による型式検定試験開始)
 - 1987 日本初の「BS放送」開始
 - 1988 「東京ドーム」オープン
 - 1989 日本初の「CS(音声)放送」開始
 - 1990 遊技機規則等の改正(CRパチンコ機登場)
 - 1991 カラー液晶モニター搭載パチンコ機発売
 - 1993 シネマコンプレックス国内第一号オープン
 - 1994 パチンコ・パチスロ市場規模が30兆円に拡大
 - 1995 パチンコ機の射幸性抑制に向けた規則強化
 - 1996 パチンコ機設置台数、過去最大の390万台を記録

- 1992 流通企業の基盤確立に向け、営業拠点を全国に拡大
 - 1992 東京、九州地方へ展開
 - 1995 東北、中国、関西地方へ展開
 - 2000 全国に営業網を整備

- 1993 シネマコンプレックス国内第一号オープン
 - 1994 パチンコ・パチスロ市場規模が30兆円に拡大
 - 1995 パチンコ機の射幸性抑制に向けた規則強化
 - 1996 パチンコ機設置台数、過去最大の390万台を記録

1998年～

エンタテインメント性の高い遊技機の創出に向けて

1990年代、液晶モニターを搭載した遊技機は、パチンコ・パチスロに映画やテレビと同様のメディアとしての魅力をもたらし、液晶の大型化や高品質化などは、業界特有のオリジナルIP（知的財産）を多数誕生させていきました。

こうした中、私たちはパチンコ・パチスロをメディアと捉え、より多くのファンを創出するため、全国規模の営業ネットワークから人々のニーズを探り、広く世の中に認知される優良IPを活用した遊技機の創出に向けて歩みはじめました。

IP取得体制の構築や優秀なクリエイター、プランナーとの関係構築、遊技機メーカー・サミー（株）との業務提携など、一貫して遊技機のゲーム性、エンタテインメント性を高める施策に注力しました。

1988年、このとき数10万台で推移していたパチスロ設置台数は100万台を超えました。

パチンコ・パチスロが変わる。エンタテインメントが変わる。こうした思いのもと、私たちはIPへの本格的な取り組みを開始しました。

フィールズの変遷

Entertainment & Pachinko/Pachislot History

● Entertainment ● Pachinko/Pachislot

● 1999 優れた業務品質の提供に向け、ISO9002（販売部門）取得

● 2001 ㈱東洋商事からフィールズ(株)へ社名変更
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

● 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

● 2003 ㈱SANKYOと業務提携、ビスティブランドの独占販売を開始

● 2008 京楽産業、(株)と業務提携、オッキーブランドの独占販売を開始

● 2009 ㈱エンターライズ(株)カプコン子会社)と提携、同ブランドの独占販売を開始

● 2012 ㈱ユニバーサルエンターテインメントと業務提携

● 2013 ㈱ディ・ライトと業務提携

● 2014 ㈱七匠と業務提携

● 2015 ㈱アリストクラートテクノロジーズ(現、㈱クロスアルファ)を子会社化

㈱スパイキーを子会社化(㈱アリストクラートテクノロジーズ(現、㈱クロスアルファ)の100%子会社)

㈱大一商会と業務提携

スポーツ・エンタテインメント分野に進出

● 2001 トータル・ワークアウト(株)設立、高品質なフィットネスクラブを提供

● 2011 トータル・ワークアウトプレミアムマネジメント(株)設立

● 2014 トータル・ワークアウトプロデュースの飲食施設「TOTAL FOODS」をオープン

● 1998 「Windows98」発売

● 1998 大手パチンコホールが大型店の出店を加速
パチスロ設置台数が100万台を突破

● 1999 携帯電話網を活用したインターネット接続サービスドコモ「iモード」サービスイン

● 1999 カラー液晶モニター搭載パチスロ機発売
大手遊技機メーカーからオリジナルIP搭載機が多数発売

● 2001 「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」オープン
「東京ディズニーシー」オープン
劇場アニメーション「千と千尋の神隠し」公開

● 2002 「2002 FIFAワールドカップ」開催

2003年～

IPの多元展開に向けて

メディアの多様化や個人の嗜好が広がりを見せる中、私たちは、「すべての人に最高の余暇を」の実現に向け、IPを基軸としたビジネスモデルの確立に努めてきました。

2003年の株式上場を機に、公募などで得た資金を活用してマンガ、アニメ、映画、テレビドラマ、音楽、ゲーム、スポーツなどの分野で優良IPを有する企業から数多くの商品化権を集中的に確保しました。

そして、クリエイティブに秀でた企業や人材、最先端技術を有する企業などと連携し、取得した商品化権をパチンコ・パチスロはもとより、他のメディアでも展開する新たな取り組みをはじめました。

21世紀に入り、キャラクターをはじめとしたIPがあらゆるメディアで活用されました。パチンコ機に至ってはIPの活用が約7割となりました。

それは将来のIPの枯渇を意味し、これを打破することが私たちの使命となりました。

フィールズの変遷

Entertainment & Pachinko/Pachislot History

● Entertainment ● Pachinko/Pachislot

- 2003 JASDAQ市場に上場
IPを基軸としたビジネスモデルを発表
- 2004 IP多元展開に向け、ゲーム分野に進出
 - 2004 (株)ディースリー・パブリッシャーに出資
パチンコ・パチスロシミュレータソフトを発売
 - 2009 (株)ディースリーを(株)バンダイナムコゲームスへ売却 同社との関係を強化
- 2005 IP取得および多元展開に向け、映画分野に進出
 - 2005 (株)角川春樹事務所に出資
多数の劇場用映画を企画、プロデュース
 - 2008 (株)エスピーオーに出資
- 2006 IP取得・創出および多元展開に向け、モバイルを含むオンラインサービス分野に進出
 - 2006 (株)フューチャースコープに出資、モバイルサイト「フィールズモバイル」を展開
 - 2010 NHN Japan(株)と共同出資でアイピー・プロス(株)設立パチンコ・パチスロ関連サイト「ななばち」を展開
 - 2015 (株)フューチャースコープに、アイピープロス(株)を吸収合併
スマートフォンアプリ『アニマル×モンスター』配信
スマートフォンアプリ『タワー オブ プリンセス』配信
スマートフォンアプリ『ソウル・オブ・セブンス』配信
- 2007 IP取得・育成に向け、アニメーション分野に進出
 - 2007 ルーセント・ピクチャーズエンタテインメント(株)始動、劇場版アニメーション『ベルセルク 黄金時代篇』3部作を企画・プロデュース
- 2004 SNS「Facebook」サービスを開始
- 2004 遊技機規制等の改正施行
パチンコ機 規則緩和
パチスロ機 射幸性抑制に向けて規則強化
新規則パチンコ機「CR新世紀エヴァンゲリオン」登場
大手遊技機メーカーからIP搭載機が多数発売
- 2006 情報サービス「Twitter」サービスを開始
地上デジタルワンセグ放送開始
- 2006 パチスロ機設置台数が200万台を記録
- 2007 通信機能を搭載した電子ブックリーダー「Kindle」発売
- 2007 パチスロ機が新規則対応機へ完全移行

2008年～ IPの継続的な取得・創出・育成にむけて

遊技機の独立系流通企業からはじまり、私たちはIPを起点にパチンコ・パチスロ分野で大きな成長を遂げてきました。

その過程で（株）円谷プロダクションのような優良IPを保有する企業を傘下に収め、また保有するIPの高付加価値化に向け、各分野の優良企業や秀でたパートナーとのネットワークをより強力に構築するとともに、自らもコミックス、アニメーション、映像などの専門分野を担う企業をグループに迎え入れてきました。

この間も、パチンコ・パチスロ業界ではキャラクターをはじめとした優良IPの枯渇が進み、この状況を踏まえ、私たちはIPを継続的に取得・創出・育成する、IPに主軸をおいたビジネスモデルへの戦略転換を企図しました。

フィールドズの変遷

Entertainment & Pachinko/Pachislot History

● Entertainment ● Pachinko/Pachislot

- 2008 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
 - 2008 新日テクノロジー(株)を設立
 - 2009 (株)F (現、(株)BOOOM) を設立
 - 2011 (株)マイクロキャビンを子会社化
(株)ネクスエンタテインメントを子会社化
 - 2013 (株)エフ (現、(株)XAAX) を設立

IPの多元展開に向け、電子コミックス分野に進出

 - 2008 (株)Bbmf マガジンに出資、コミックスをデジタル配信
 - 2012 (株)Bbmf マガジンの株式を売却
 - 2010 IPの創出に向け、コミックス分野に進出
 - 2010 (株)小学館クリエイティブと共同で出版会社(株)ヒーローズを設立
 - 2011 「月刊ヒーローズ」創刊
 - 2012 ヒーローズコミックスを刊行

ウルトラマンシリーズなどの優良IPを保有する(株)円谷プロダクションを子会社化

IPの取得・育成に向け、映像制作分野に進出

 - 2010 (株)デジタル・フロンティアを子会社化、高品質な映像技術を提供
 - 2011 海外における映像制作ライン拡大のため、(株)デジタル・フロンティアが集拓域股份有限公司(台湾)、Fly Studio SDN. BHD. (マレーシア)を子会社化
 - 2012 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
- 2008 「iPhone 3G」日本発売
 - 2008 パチンコ市場ではファンニーズの多様化にともない低貸玉営業が拡大
優良IPを活用したパチスロ機が市場を活性化
他のメディアと連動したパチンコ機が登場(映画、テレビ、モバイル、ライブシアターなど)
 - 2010 映像分野で3D関連が興隆、国内映画興行収入が過去最高を記録
「モバゲー」「GREE」がオープンプラットフォーム化
経済産業省製造産業局に「クール・ジャパン室」が開設
 - 2011 地上アナログテレビ放送が停波し、地デジへ完全移行(国内被災3県以外)
 - 2012 「iPhone 5」発売、4G LTE サービス開始
「パズドラ」記録的大ヒット
 - 2012 大手パチンコホールが香港証券取引所に株式を上場

2013年～ IPの価値最大化に向けて

2012年以降、スマートフォンやタブレットなどのデバイスの普及、またインターネットの高速化、デバイスの大容量化にともない、コミックス、映像、ゲームなどはプラットフォームに依存せず気軽に楽しめるものとなり、人々の余暇の過ごし方も多様化してきました。

また、映像、書籍、音楽などを定額制で利用できる新たなサービスも誕生し、グローバルコンテンツが求められる時代となりました。フィールズにおいてもそのような流れを予見し、国内だけでなく海外も見据えてIPを取得・創出・育成し、IPのクロスメディア展開を推進してきました。

フィールズは世界中の人々の心を豊かにする商品やサービスの企画、開発、提供に努め、「すべての人に最高の余暇を」という企業理念の実現に向け、引き続き取り組んでまいります。

フィールズの変遷

Entertainment & Pachinko/Pachislot History

● Entertainment ● Pachinko/Pachislot

- 2013 IP価値向上実現のため、クロスメディア展開を強化
 - 2012 (株)創通、東宝(株)などと連携し、『銀河機攻隊 マジェスティックプリンス』のクロスメディア展開を始動
 - 2015 コンセプトチュアル・ライセンス『A MAN of ULTRA』を様々な企業やブランドと協業展開
 - 2016 『A MAN of ULTRA』が「Character & Brand of the Year 2016」において「日本ブランド・ライセンス大賞グランプリ」を受賞
- 2014 IPのグローバル展開を加速
 - 2014 米国ソニー・ピクチャーズエンタテインメントと共同で『アップルシード アルファ』を映像化、北米および日本でリリース
 - 2015 アニメ『ニンジャスレイヤー フロムアニメイシヨン』全世界で配信
 - 2015 『ウルトラマンX』クランチロール、テンセントなどのSVODサービスにて全世界で配信
 - 2016 中国チャイナ・モバイル/童石と協業しヒーローズ作品の電子マンガ配信を開始
 - 2016 アニメ『アクティヴレイド -機動強襲室第八係-』全世界で配信
 - 2016 『ウルトラマンオーブ』クランチロール、テンセントなどのSVODサービスにて全世界で配信
- 2013 「2020年夏季五輪」東京開催が決定
- 2014 パチンコとパチスロの両方に業界団体による自主規制実施
- 2015 テーマパーク・遊園地の市場規模が過去最高
「Netflix」日本での映像配信サービス開始
Amazon「プライム・ビデオ」日本での配信サービス開始
- 2016 警察庁 検定機と異なる可能性のある遊技機の全リスト公表と年内撤去を要請

事業活動レビュー

IP のクロスメディア展開の実践

私たちフィールズは、多様なメディアへ IP のクロスメディア展開を推進し、IP を中核とする「成長するビジネスモデル」を実践することで IP の価値最大化に努めています。

戦略的に IP の価値を高める視点から、複数の IP を各メディアにバランスよく循環させることで収益性の強化と企業価値の向上を両立させています。



© カラー © SANKYO © Bisty © 創通・フィールズ / MJP 製作委員会
© 創通 / フィールズ © ヒーローズ Produced by D-light © 円谷プロ

CONTENTS

連結財務ハイライト	18
業績レビュー	19
マーケットデータ	21

連結財務ハイライト

主要財務指標6年サマリー

経営成績(百万円)	2011年3月期		2012年3月期		2013年3月期		2014年3月期		2015年3月期		2016年3月期	
		前期比 増減率		前期比 増減率		前期比 増減率		前期比 増減率		前期比 増減率		前期比 増減率
売上高	103,593	56.2%	92,195	▲11.0%	108,141	17.3%	114,904	6.3%	99,554	▲13.4%	94,476	▲5.1%
売上総利益	35,129	30.6%	31,330	▲10.8%	33,279	6.2%	33,812	1.6%	28,468	▲15.8%	25,480	▲10.5%
売上総利益率	33.9%		34.0%		30.8%		29.4%		28.6%		27.0%	
営業利益	13,136	61.7%	8,527	▲35.1%	10,314	21.0%	9,791	▲5.1%	4,743	▲51.6%	1,411 ^{*1}	▲70.4%
売上高営業利益率	12.7%		9.2%		9.5%		8.5%		4.8%		1.5%	
経常利益	13,684	76.3%	8,661	▲36.7%	10,268	18.6%	9,765	▲4.9%	5,491	▲43.8%	1,380	▲74.9%
売上高経常利益率	13.2%		9.4%		9.5%		8.5%		5.5%		1.5%	
親会社株主に 帰属する当期純利益	7,520	128.6%	5,991	▲20.3%	4,720	▲21.2%	5,370	13.7%	3,018	▲43.8%	118	▲96.1%
売上高当期純利益率	7.3%		6.5%		4.4%		4.7%		3.0%		0.1%	

*1 2016年3月期より「関連会社等より收受する業務受託料等」の計上箇所を変更いたしました。

財政状況(百万円)	2011年3月期		2012年3月期		2013年3月期		2014年3月期		2015年3月期		2016年3月期	
		前期比 増減		前期比 増減		前期比 増減		前期比 増減		前期比 増減		前期比 増減
総資産	78,971	▲2,357	93,601	14,630	106,628	13,026	104,869	▲1,758	110,316	5,447	92,478	▲17,838
純資産	47,021	5,834	51,555	4,533	55,098	3,543	58,753	3,654	60,246	1,493	58,291	▲1,954
自己資本	46,779	5,714	51,071	4,291	54,559	3,487	58,279	3,720	59,492	1,212	57,304	▲2,188
有利子負債	1,834	▲395	1,660	▲172	1,052	▲609	743	▲308	4,065	3,321	11,423	7,357
キャッシュ・フロー (百万円)		前期比 増減		前期比 増減		前期比 増減		前期比 増減		前期比 増減		前期比 増減
営業活動による キャッシュ・フロー	8,005	▲424	10,015	2,010	13,570	3,554	16,322	2,752	▲9,086	▲25,408	13,353	22,439
投資活動による キャッシュ・フロー	▲4,356	▲3,344	▲4,798	▲441	▲6,263	▲1,465	▲8,018	▲1,754	▲6,297	1,720	▲2,191	4,106
財務活動による キャッシュ・フロー	▲3,915	▲1,227	▲2,565	1,349	▲2,277	288	▲2,018	258	1,624	3,643	5,214	3,590
フリー・ キャッシュ・フロー	3,649	▲3,769	5,217	1,568	7,307	2,088	8,303	997	▲15,384	▲23,687	11,162	26,546
1株当たりデータ(円)^{*2}												
当期純利益	226.44		180.45		142.27		161.83		90.97		3.58	
純資産	1,408.53		1,539.04		1,644.15		1,756.27		1,792.83		1,726.88	
配当金	50		50		50		50		60		50	
主要経営指標												
ROE (自己資本当期純利益率)	17.1%		12.2%		8.9%		9.5%		5.1%		0.2%	
ROA (総資産経常利益率)	17.1%		10.0%		10.3%		9.2%		5.1%		1.4%	
自己資本比率	59.2%		54.6%		51.2%		55.6%		53.9%		62.0%	

*2 2012年10月1日付で、普通株式1株につき100株の割合で株式分割をしており、過去に遡って当該株式分割を考慮した遡及計算を行っています。

業績レビュー

連結業績の状況

2016年3月期の連結業績は、下の表の通りです。前期から引き続き、当社のIP展開先メディアとして最大の市場規模である遊技機業界における規制等が当社業績に影響を及ぼす結果となりました。

経営成績(百万円)	2015年3月期		2016年3月期		2017年3月期	
	通期実績	前年比	通期実績	前年比	通期見通し	前年比
売上高	99,554	86.6%	94,476	94.9%	115,000	121.7%
売上総利益	28,468	84.2%	25,480	89.5%		
対売上高比	28.6%		27.0%			
営業利益	4,743	48.4%	1,411	29.6%	2,000	141.7%
対売上高比	4.8%		1.5%			
経常利益	5,491	56.2%	1,380	25.1%	2,000	144.9%
対売上高比	5.5%		1.5%			
親会社株主に帰属する当期純利益	3,018	56.2%	118	3.9%	1,000	842.7%
対売上高比	3.0%		0.1%			

直近の遊技機業界における規制等の説明

2014年8月に警察庁より業界団体に対し、パチスロ遊技機において型式試験方法の一部変更を、およそ2週間後より適用する旨が伝えられました。

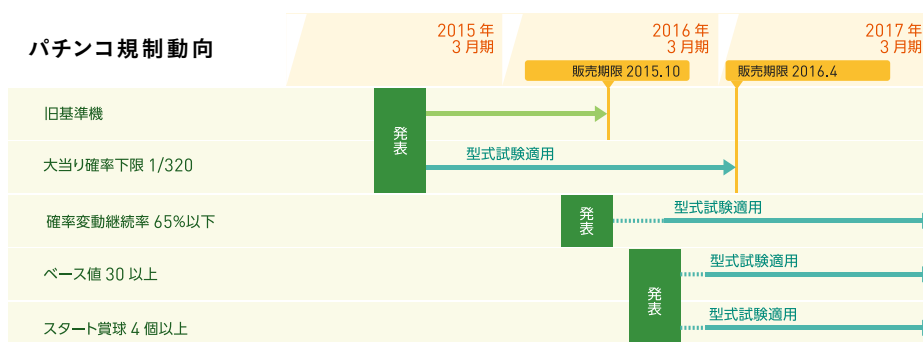
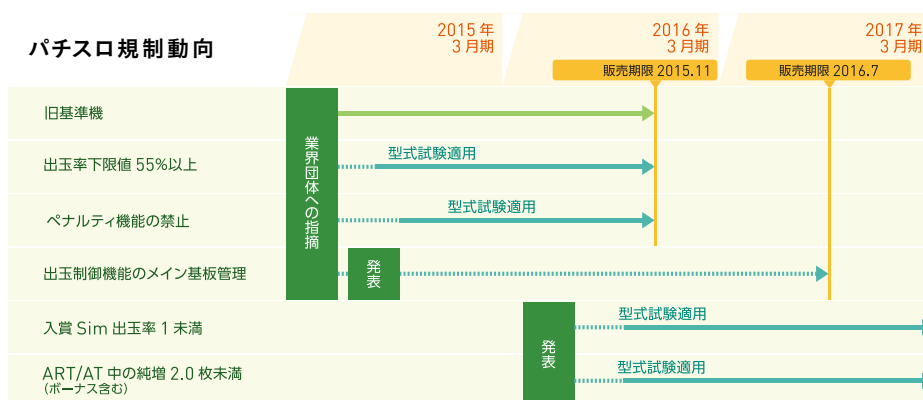
これにともない、パチスロ遊技機の仕様について、設計の見直しを要する複数の要件が業界団体より矢継ぎ早に発表され、それぞれ新基準機の適用開始日や旧基準機の販売期限が設けられました。

また時期を重ね、パチンコ遊技機においても、2015年3月に業界団体より「射幸性抑制に向けた取り組み」が発表され、同様に複数の要件について新基準機の適用開始日や旧基準機の販売期限が設けられました。

これらにより、試験適合数の大幅な低下や、販売期限に合わせた販売集中および期限直後の急激な販売の落ち込みなど、市場は混乱をきたしました。

こうしたなか当社においても、複数のブランドを取り扱う流通商社として各提携メーカーと協議を重ね、新たな仕様の検討や開発および販売のラインアップの練り直しなど、対応と対策に追われました。

その結果、前期はパチスロ遊技機5機種を、当期はパチンコ・パチスロ遊技機合わせて計2機種を次期へ延期することとなりました。



資産、負債および純資産の状況

資産の部は、前期末から17,838百万円減少し、92,478百万円となりました。これは主に、遊技機販売に係る売上債権の減少等により、流動資産が前期末から18,079百万円減少したためです。

負債の部は、前期末から15,884百万円減少し、34,186百万円となりました。これは主に、遊技機販売に係る仕入債務の減少等により、流動負債が前期末から15,963百万円減少したためです。

純資産の部は、前期末から1,954百万円減少し、58,291百万円となりました。これは主に、利益剰余金が前期末から1,872百万円減少したためです。

(百万円)

	2015年3月末	2016年3月末	増減額
流動資産	71,014	52,934	▲18,079
有形固定資産	12,197	11,447	▲749
無形固定資産	4,490	3,746	▲743
投資その他の資産	22,614	24,348	1,734
資産合計	110,316	92,478	▲17,838

	2015年3月末	2016年3月末	増減額
流動負債	45,773	29,809	▲15,963
固定負債	4,296	4,376	79
純資産	60,246	58,291	▲1,954
負債純資産合計	110,316	92,478	▲17,838

キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは、13,353百万円（前期9,086百万円の支出）となりました。これは主に遊技機販売に係る売上債権の減少36,663百万円、仕入債務の減少22,828百万円、法人税等の支払3,382百万円などによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、▲2,191百万円（前期6,297百万円の支出）となりました。これは主に貸付けによる支出7,121百万円、その他の関係会社有価証券の償還による収入3,110百万円、貸付金の回収による収入2,502百万円などによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フローは、5,214百万円（前期1,624百万円の収入）となりました。これは主に短期借入金により収入7,400百万円、配当金の支払1,990百万円などによるものです。

これらの結果、フリー・キャッシュ・フローは、11,162百万円となりました。

(百万円)

	2015年3月期	2016年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲9,086	13,353	22,439
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲6,297	▲2,191	4,106
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,624	5,214	3,590

詳細についてはこちらをご参照ください。



2016年3月期 決算短信

https://www.fields.biz/ir/j/files/press/2016/press_20160427a.pdf



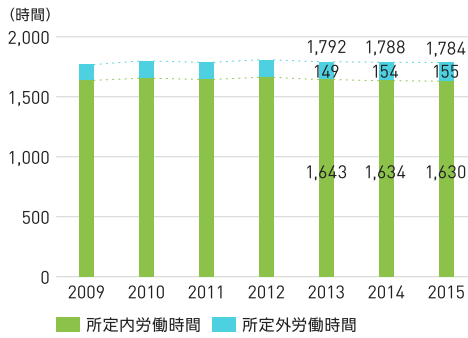
2016年3月期 有価証券報告書

http://www.fields.biz/ir/j/files/press/2016/press_20160622a.pdf

マーケットデータ

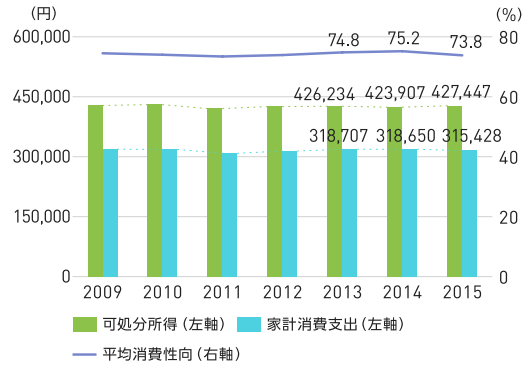
余暇をめぐる環境

労働時間の推移



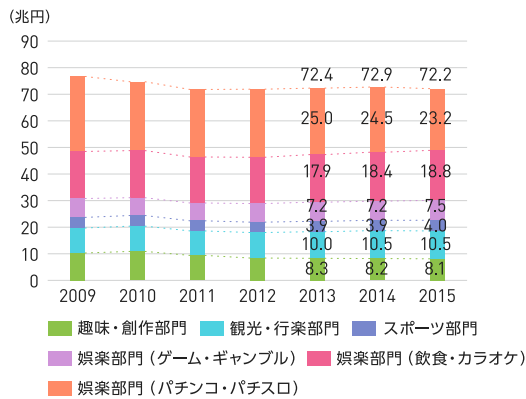
出典：厚生労働省「毎月勤労統計調査」より作成

家計消費の動向



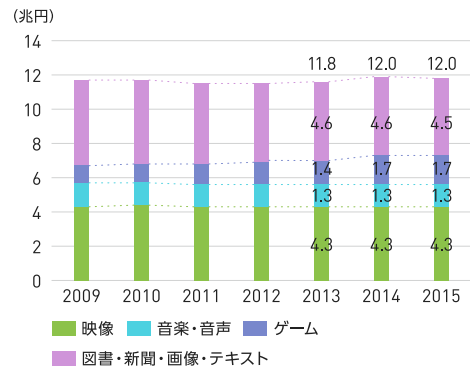
出典：総務省「家計調査」より作成

余暇市場の推移

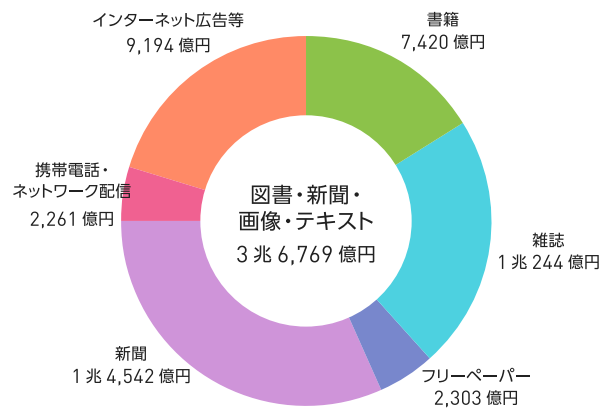
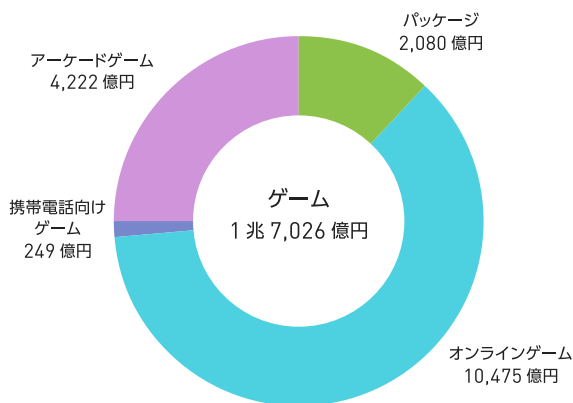
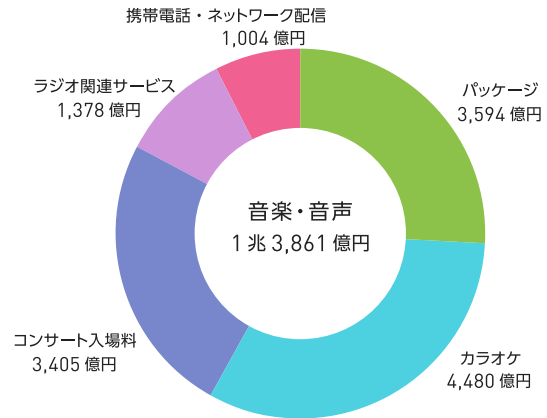
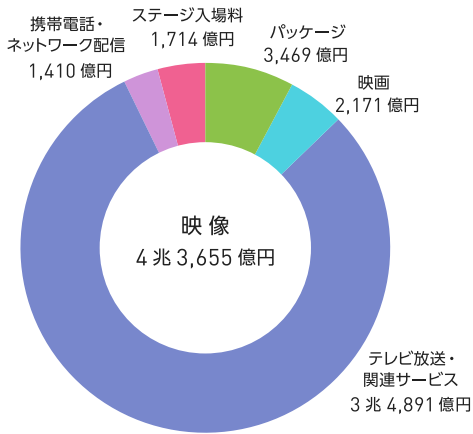


出典：(公財) 日本生産性本部「レジャー白書 2016」より作成

コンテンツ市場の推移

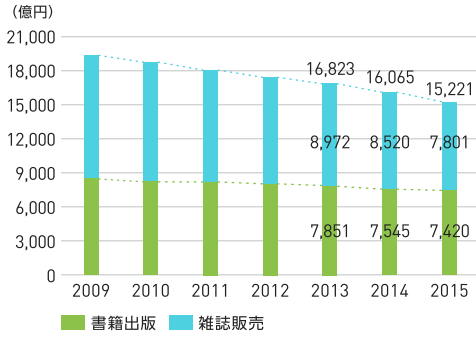


出典：(一財) デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書 2016」より作成

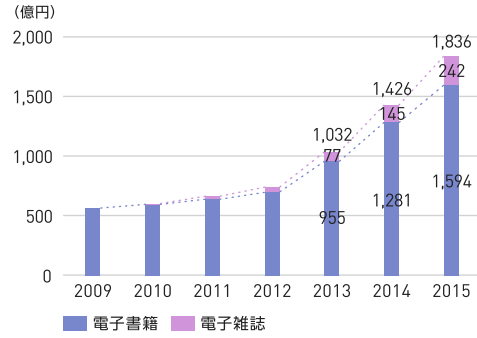


出典：(一財) デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書 2016」より作成

出版市場の動向

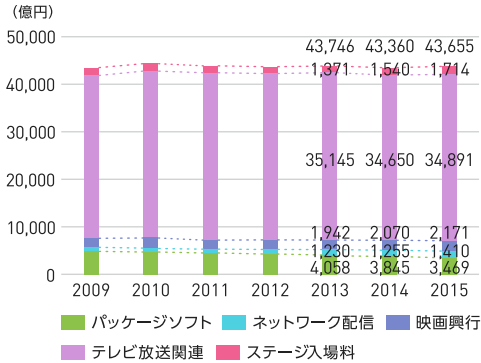


電子書籍／電子雑誌の市場動向



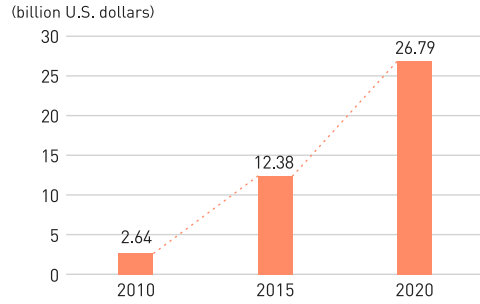
出典：(一財) デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書 2016」より作成

動画市場の動向



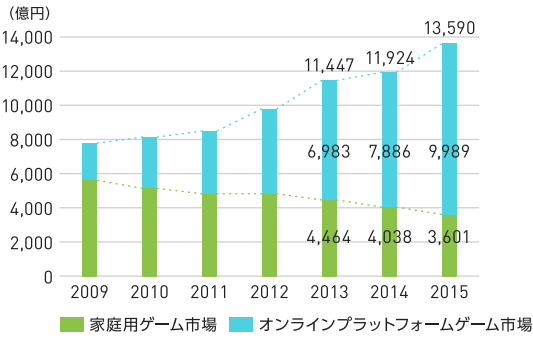
出典：(一財) デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書 2016」より作成

世界のSVOD市場予測



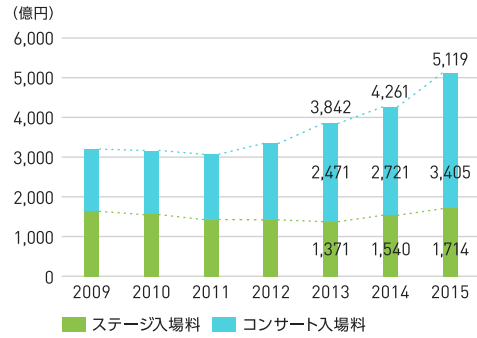
出典：Digital TV Researchより作成

ゲーム市場動向



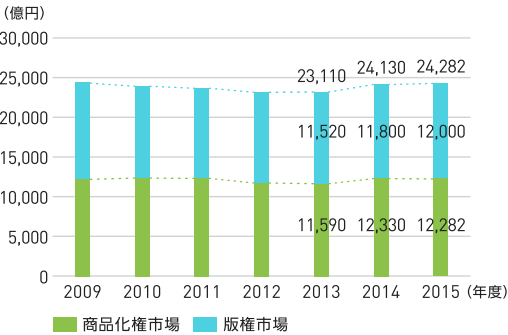
出典：カドカワ(株)「ファミ通ゲーム白書 2016」より作成

ライブエンタテインメント市場動向



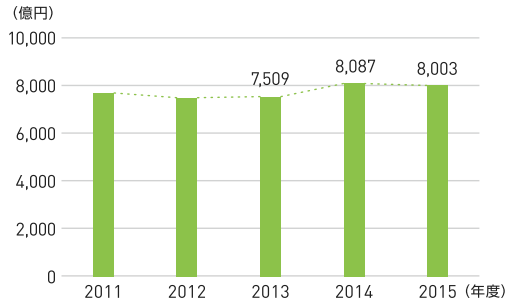
出典：(一財) デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書 2016」より作成

キャラクタービジネス市場動向



出典：(株) 矢野経済研究所「キャラクタービジネスに関する調査 (2016年)」より作成

玩具市場規模

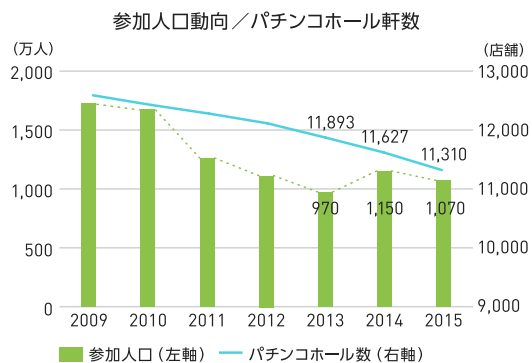


出典：(一社) 日本玩具協会 発表データより作成

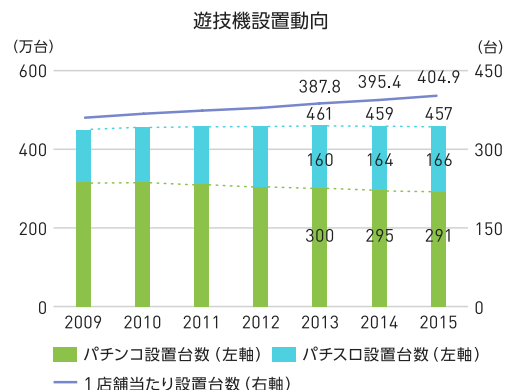
商品化権 ... 商品に付帯してキャラクターを使用する権利。
小売金額ベースにて算出

版権 ... 出版権、広告宣伝やイメージキャラクターとしての使用権など。
契約金額ベースにて算出

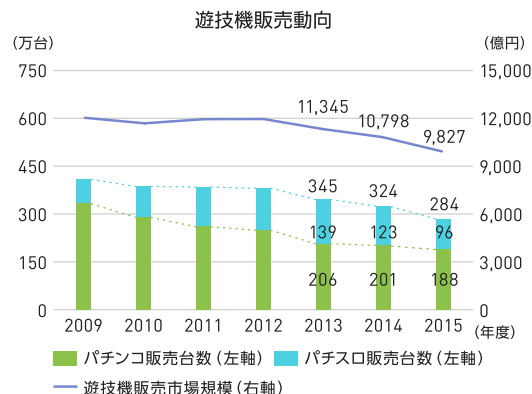
パチンコ・パチスロ市場の動向



出典：(公財) 日本生産性本部「レジャー白書 2016」、
警察庁「平成 27 年中における風俗関係事犯の取締り状況等について」より作成



出典：警察庁「平成 27 年中における風俗関係事犯の取締り状況等について」より作成



出典：(株) 矢野経済研究所「2016 年版 パチンコ関連メーカーの動向とマーケットシェア」より作成

【特集】 フィールズの事業戦略

IP を基軸とした成長戦略 ～第 28 回定時株主総会プレゼンテーションより～

私たちフィールズは、世代やエリアを超えて愛される有力な IP を取得・創出・育成し、世界に存在感を発揮する IP カンパニーの実現を目指します。

IP の価値を最大限に高めるクロスメディア戦略の展開と IP を活用した PS 事業の基盤強化により、中長期にわたる持続的な成長を確保し、「すべての人に最高の余暇を」という企業理念を具現化していきます。



CONTENTS

成長戦略

代表取締役社長 繁松 徹也 25

クロスメディア事業

取締役 クロスメディア事業統括本部長 鎌形 英一 26

PS 事業

専務取締役 PS 事業統括本部長 吉田 永 27



成長戦略

世界に存在感のある IP カンパニーを目指して

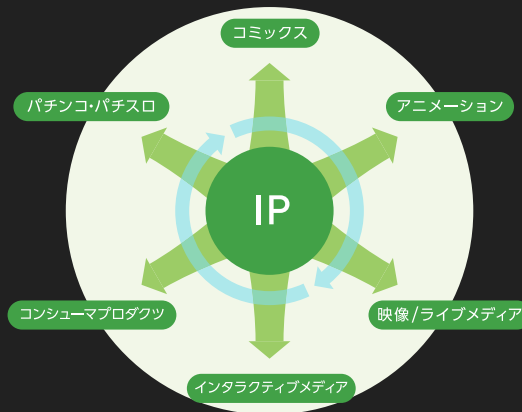
代表取締役社長
繁松 徹也

余暇を楽しむためのメディアは、時代とともに多様化してきました。もはや一つのメディアをビジネスのプラットフォームとするだけでは、十分な収益を確保し、中長期にわたる持続的な成長を見据えることが難しくなっています。こうしたなかで当社は、メディアを軸に考えるのではなく、すべてのメディアに展開できる IP を軸としたビジネスモデルを構築し、これを実践しています。IP とは、『ウルトラマン』や『エヴァンゲリオン』など、エンタテインメントの根幹となるキャラクターやストーリーなどの「知的財産権」のことです。

テレビやゲーム、遊技機など、メディアには必ずコンテンツが必要となります。そして、メディアが多様化するなかで、どのメディアもファンからの支持を集めるために、知名度の高い有力な IP を活用したコンテンツを使いたいと考えています。しかし、知名度の高い IP は希少価値となるため、新たな IP を創り、育てていく努力も求められます。

当社は数年前から多数の IP を取得するとともに創出にも取り組み、IP のビジネスバリューを総体的に高めるクロスメディア戦略を推進しています。ひとつの IP を多様なメディアに展開することで、収益を高めるだけでなく、その IP の価値をも向上させることができます。さらに、その収益を原資に有力な IP を育成して展開する IP の数を増やせば、クロスメディア展開全体のビジネスバリューを向上させていくことができます。

すでに当社は、各メディアのパートナー企業と協働して好循環のスパイラルを創り出すことで IP の価値を高めるビジネスモデルを確立し、IP を中核とした成長戦略の第一ステージとして実践しています。



そして第二のステージとして、パートナー企業との関係を深め、IP をビジネス化するビジネスプラットフォームを増やす取り組みを加速していきます。良質なメディアとの結びつきは多くの人々が笑顔と感動に包まれて余暇を過ごす機会を広げ、多くのファンの支持により IP の価値を一層高めていくことができるものと確信しています。

当社が求めるものは、世代やエリアを超えて愛され続ける IP です。そのため第三のステージとして、グローバルなマーケットを視野に入れることは必然の選択肢となります。ひとつのプラットフォームサービスから全世界に同じ IP が提供できる SVOD (定額制動画配信) を足掛かりに、中国やハリウッドなどグローバルなプレーヤーとの関係を深め、IP の認知拡大とコンテンツの価値向上に注力していきます。

有力な IP を取得・創出・育成し、その価値を高めることは、世界中の人々に最高の余暇をお届けすることへとつながります。当社は今後、IP を拡充し、ビジネスプラットフォームを増やし、エリアを拡大する取り組みを加速することで、IP の価値向上と収益の拡大を実現し、世界に存在感のある IP カンパニーを実現してまいります。



クロスメディア事業

IPに対する愛とリスペクトが良質なコンテンツを生む

取締役 クロスメディア事業統括本部長
鎌形 英一

当社が推進するIPのクロスメディア展開について、具体的な事例を交えてご説明させていただきます。



©ヒーローズ

当社グループのIP創出の中心的な存在が、コミック誌「月刊ヒーローズ」です。等身大のウルトラマンを描いた新ストーリー『ULTRAMAN』はコミックの累計販売部数が200万部を突破しました（2016年6月時点）。また、クロスメディア展開を進める『マジェスティックプリンス』は2016年11月に映画公開を予定しています。さらに、同誌の連載作品を中国最大の通信会社チャイナ・モバイルにて電子配信するなど、グローバルなエリア拡大にも貢献しています。

「月刊ヒーローズ」は、キャラクターやストーリーへの読者の共感を確かめながら、映像化やゲーム化によりIPを育成するクロスメディア戦略の中心的な役割を果たし、創刊から5年、着実に手応えをつかんでいます。

IPの認知拡大に向け、フル3DCGアニメーションの制作にも取り組んでいます。アニメーションの世界は、現在CGアニメーションに向かっていきます。当社は、最先端のデジタルCG技術を有するグループ企業と協働し、劇場公開映画の制作を進めています。

2015年に公開された『アップルシード アルファ』は、「VFX JAPAN アワード2016」の最優秀作品賞を受賞しました。また、上海国際映画祭に招待されたことを機に、中国のエンタテインメント企業よりゲーム化や映像配信などのビジネスの提案をいただいています。

当期は、2016年10月にフル3DCGアニメーション映画『GANTZ:0』の公開を予定しています。そして、そのほかにも超大型版権のCGアニメーション化の準備を進めています。



©S.M/CR,LPEI/SPWA



©三浦建太郎(スタジオ我画)・白泉社/ベルセルク製作委員会

映像化を起点にクロスメディア展開を推進しているIPに『ベルセルク』があります。同IPは、緻密な画風と重厚な世界観で海外からも支持を集める優れたIPです。

当社は2012年に3部作として映画化し、その後、ソーシャルゲーム化、遊技機化と展開しました。そして、原作へのリスペクトと作品の可能性から、新たに共同製作のパートナーとしてNBCユニバーサル・エンターテインメントジャパン合同会社や米国のクランチロール株式会社を迎え、2016年7月より新たな映像によるテレビアニメ『ベルセルク』の放送を日米同時展開で開始しました。また、2016年10月には、株式会社コーエーテクモゲームスより、PlayStation®4/PlayStation®3/PlayStation®Vita用ゲームソフト『ベルセルク無双』の発売が予定されています。

当社は原作をリスペクトし、愛をもってIPを大切に育てるという姿勢で、IPビジネスに臨んでいます。この基本姿勢に、高いレベルで原作を理解しデジタル映像化できる技術力、世界のパートナー企業と協業していけるプロデュース力が加わり、当社が有力IPの取得およびクロスメディア戦略を推進する上で大きなアドバンテージを得ることができるものと考えます。IPの価値を最大限に高めて良質なコンテンツを世界に届ける、当社グループのクロスメディア戦略にぜひご期待ください。



PS事業

IPと流通の強みを生かしPS事業基盤を強化

専務取締役 PS事業統括事業本部長
吉田 永

2014年以降、業界団体による自主規制を中心とした規制の波が訪れ、当社の収益の柱であるPS事業はその収益性が低下しています。これに対しPS事業統括本部では、二つの視点から事業基盤の強化に取り組んでいます。

第一の視点は、「シェアを高める」ことです。当社は提携メーカーとともに、当社が総発売元となるブランドにおいて、IPを活用したエンタテインメント性の高い遊技機の創出に注力しています。そして当社の強みである流通を最大限に活かし、シェアの拡大に努めています。

第二の視点は、「利益率を高める」ことです。当社は、遊技機化への適性が高いIPの取得から、IPを活用した遊技機の企画開発、全国のホールと信頼関係を築く流通網、ホール経営のサポートとPS事業に係る一貫した体制を構築し、全業務を連動させて収益の最大化を図ります。

現在、遊技機市場では、実績のあるシリーズ機の導入が進み、市場設置台数の66%がシリーズ機で構成されています。確かにシリーズ機に人気が集まる一方で、ファンは新しいIPも求めています。

当社は、これまで蓄積した流通データをもとにシリーズ化できる有力なIPを調査・取得するノウハウを有し、今後シリーズ化できる有力なIPの戦略的な取得・活用に努めています。そして、提携メーカーとグループの開発会社と協力し、IPを活用したエンタテインメント性の高い遊技機を創出し、総発売元ブランドのさらなるラインアップの拡充に努めていきます。

さらに当社では、ホールとの信頼関係をより強固なものにするために、当社総発売元ブランドを含むあらゆる遊技機の市場データを基に提案を行う「マーケティングレポート」、ホール経営に役立つ情報配信サービス「WE」、より細かなアドバイスを提供する「アドバイザー契約に基づくサポート事業」などを通じて、当社のPS事業が市場の活性化を伴って成長していけるよう、PS事業の基盤強化を推進します。

この2年、一連の自主規制により、遊技機は射幸性を抑制する方向へと向かっています。これはエンタテインメントを追求する当社の成長機会につながるものと考えています。IPと流通の強みを活かしたPS事業の確立と推進により、厳しい環境を乗り越え、利益の維持とさらなる成長の実現に全力で努めてまいります。

CSR / コーポレート・ガバナンス / 会社情報 / 株式情報 社会から信頼される存在であるために

私たちフィールズは、事業活動を通じて社会とつながり、社会の幸せに寄与することで、社会から信頼される存在であり続けることを目指しています。

これからも企業理念の実現に向けて、一人ひとりが高い意識を持ち、未来を創造するための挑戦を続けていきます。



CONTENTS

フィールズの CSR	29
コーポレート・ガバナンス	30
フィールズについて（会社概要）	31
株式の状況	33

フィールズの CSR

CSR基本方針

フィールズでは、企業理念である「すべての人に最高の余暇を」提供することを使命としています。そして全役員および全従業員は、企業の社会的責任（CSR）が企業活動そのものであることを自覚し、社会および事業の持続的発展を図ることで、すべてのステークホルダーへの社会的責任を果たしていきます。

CSR推進体制

当社は、企業理念の実現を目指すことで、より豊かな社会の実現に貢献するため、全社一体となり日々の事業活動を行っています。CSR推進体制として、取締役会の直下にCSR担当役員を設置し、フィールズのCSR基本方針に基づいた経営の意思決定を、事業部門ならびにスタッフ部門に浸透させる体制を構築しています。また、グループ会社との連携を図り、フィールズグループ全体で「事業を通じた社会貢献」活動を推進していきます。



ウルトラマン基金

フィールズグループでは2011年3月、(株)円谷プロダクションを中心とし、グループ内賛同企業各社とともに「ウルトラマン基金」を設立しました。災害により被災された皆様をはじめ、とりわけ未来への希望の光である子どもたちのために支援活動を展開しています。ヒーローと笑顔で過ごす安心して楽しい時間が、多くの子どもたちにとって、将来の夢や希望を描く機会になるものと信じ、これからも継続的な支援活動に取り組んでいきます。



© 円谷プロ

「ウルトラマン基金」
公式サイト
<http://www.ultraman-kikin.jp/>



コーポレート・ガバナンス

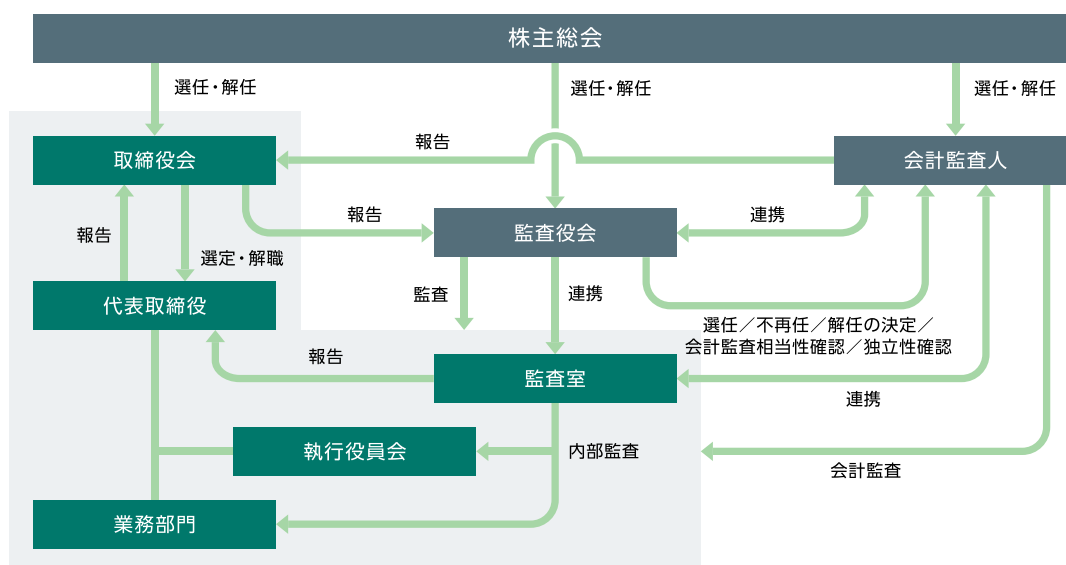
コーポレート・ガバナンス基本方針

当社は、企業理念である「すべての人に最高の余暇を」提供することを使命とし、企業価値を継続的に高めていくことを経営の基本方針としています。この基本方針を実現するために、コーポレート・ガバナンスを有効に機能させることが、当社の重要な経営課題の一つであると考えております。コーポレート・ガバナンス体制強化については取締役会、監査役会、会計監査人および執行役員会という枠組みの中で経営機構や制度の改革を進めていきます。

当社は、会社法および会社法施行規則に基づき、会社の業務の適正を確保するための体制を整備することについて、取締役会で決議しております。

なお当社は、東京証券取引所が適用を開始した「コーポレートガバナンス・コード」の考え方を支持し、中長期的な企業価値の向上およびコーポレート・ガバナンス強化において、その各原則の実施が重要な経営課題と認識しています。当社では引き続き、経営の透明性・公平性を担保しつつ、持続的な利益成長と中長期的な企業価値の向上を目指し、最適なコーポレート・ガバナンス体制の整備に向け、鋭意検討を進めています。

コーポレート・ガバナンス推進体制



取締役、監査役および執行役員(2016年6月30日現在)

代表取締役会長	山本英俊	社外監査役	常勤	池澤憲一
取締役副会長	大屋高志	社外監査役		小池救夫
代表取締役社長	繁松徹也	社外監査役		古田善香
取締役副社長	秋山清晴	社外監査役		中元紘一郎
専務取締役	PS事業統括本部長 吉田永	執行役員	法務室長	末永徹
常務取締役	栗原正和	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
常務取締役	PS事業統括本部副本部長 藤井晶	執行役員	PS事業統括本部営業管理部長	若園秀夫
常務取締役	小澤謙一	執行役員	クロスメディア事業統括本部 コンテンツプロデュース部長	小澤洋介
取締役	計画管理本部長 山中裕之	執行役員	研究開発室長	大塩忠正
取締役	コーポレート本部長 伊藤英雄	執行役員	PS事業統括本部 IPリレーション部長	清水憲忠
取締役	PS事業統括本部商品管理部長 藤島輝男	執行役員	クロスメディア事業統括本部 コンシューマサービス部長	山村豪快男
取締役	クロスメディア事業統括本部長 鎌形英一	執行役員	PS事業統括本部 メディアリレーション部長	有馬隼人
社外取締役	糸井重里			

フィールズについて

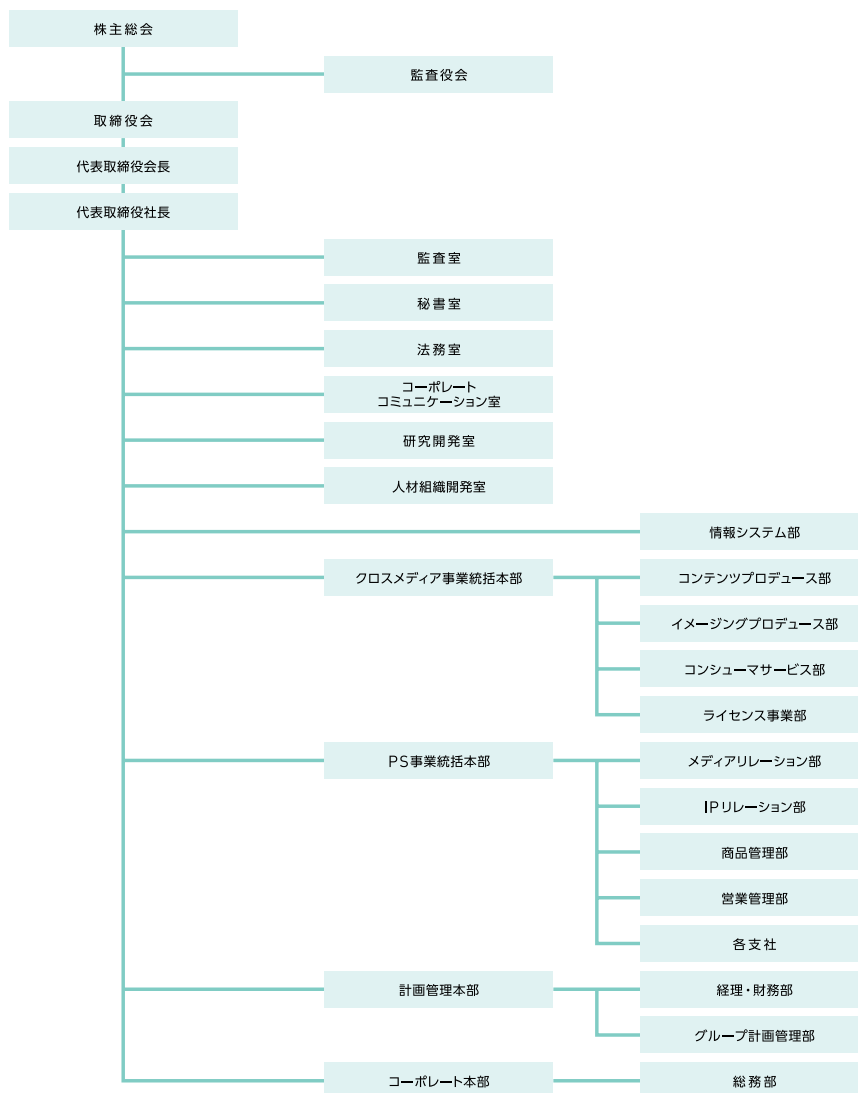
会社概要 (2016年9月30日)

商号	フィールズ株式会社 (英文: FIELDS CORPORATION)
企業理念	「すべての人に最高の余暇を」
設立	1988年6月
本社所在地	〒150-0036 東京都渋谷区南平台16番17号
事業内容	キャラクター、コンテンツの企画開発、販売 映像ソフトの企画開発、販売 遊技機の企画開発 遊技機の仕入、販売
資本金	7,948百万円
従業員数	1,796名(連結) 824名(個別)
連結子会社	ルーセント・ピクチャーズエンタテインメント(株) (株) デジタル・フロンティア (株) B000M (株) 円谷プロダクション など計16社
持分法適用関連会社	(株) ミズホ (株) ヒーローズ (株) 七匠 など計9社

全国営業拠点



組織図



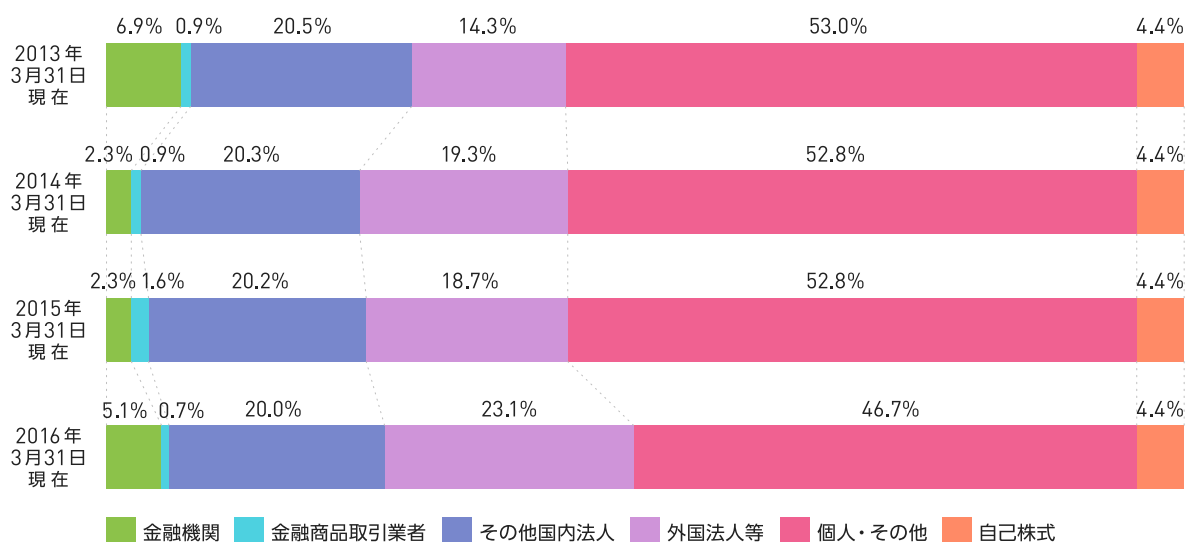
主な子会社等の状況

	会社名	資本金 (百万円)	当社の議決 権比率 (%)	主な事業内容
パチンコ・パチスロ	フィールズジュニア株式会社	10	100.0	遊技機のメンテナンス等
	新日テクノロジー株式会社	50	100.0	遊技機の開発
	株式会社マイクロキャビン	10	100.0	遊技機用ソフトウェアの企画・開発
	株式会社クロスアルファ	10	100.0	遊技機の開発・製造
	株式会社スパイキー	100	100.0	遊技機の開発・製造
	株式会社B000M	10	51.0	遊技機の企画・開発
	株式会社ミスホ	10	49.7	遊技機の企画・開発・製造・販売
	株式会社七匠	40	38.9	遊技機の企画・開発・製造・販売
	株式会社総合メディア	10	35.0	セールスプロモーションに関する企画・製作
コミックス	株式会社ヒーローズ	10	49.0	コミック誌・キャラクターコンテンツの企画・運営・製作
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式会社	20	100.0	アニメーションの企画・製作およびプロデュース
	株式会社デジタル・フロンティア	31	86.9	コンピュータ・グラフィックスの企画・制作等
映画/テレビ	株式会社エスピーオー	371	31.8	映画の企画・制作・配給等
インタラクティブメディア	株式会社フューチャースコープ	60	94.4	モバイルコンテンツの提供サービスおよび通信販売
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式会社	5	95.0	フィットネスクラブの経営・運営
	株式会社円谷プロダクション	310	51.0	映画、テレビ番組の企画・製作 キャラクター商品の企画・製作・販売

株式の状況

発行可能株式総数	138,800,000株	自己名義株式	1,516,200株
発行済株式総数	34,700,000株	株主数	6,162名

所有者別株式分布状況



大株主

株主名	所有株式	持株比率
山本英俊	8,675,000	25.00%
株式会社 SANKYO	5,205,000	15.00%
山本剛史	3,612,800	10.41%
有限会社 ミント	1,600,000	4.61%
自己名義株式	1,516,200	4.37%
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	1,394,600	4.02%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RENV101	1,333,900	3.84%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	568,500	1.64%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	547,400	1.58%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) REIEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT	514,500	1.48%



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)

〒150-0036 東京都渋谷区南平台町16番17号

Tel: 03-5784-2109(ダイヤルイン) Fax: 03-5784-2119



フィールズ コーポレートサイト

<http://www.fields.biz>



フィールズ IR サイト

<http://www.fields.biz/ir/>