

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

当社グループは、「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。この実現に向けて、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、持続的成長を目指しています。

中長期的な成長戦略としては、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等のIP（知的財産）をコミック、映像、ゲーム、さらにはパチンコ・パチスロに至るクロスメディアで展開する循環型ビジネスを推進しています。

当期（平成28年4月～平成29年3月）においては、IP価値向上と収益力向上を目指して、メジャー化及びシリーズ化が見込めるIP群に投資を集中させ、国内外の事業パートナーと協力し、国内のみならずグローバルでのIPの展開に注力しました。なお、各分野における個別IPの取り組み等については、「平成29年3月期決算短信補足資料」をご覧ください。

当期の経営環境及び経営成績については、以下の通りです。

売上高は、前年同期比18.8%減の76,668百万円となりました。

当社グループの主力分野であるパチンコ・パチスロ分野では、平成26年に実施されたパチスロ機の型式試験方法の変更に伴って端を発した相次ぐ規制等により、遊技機販売市場の縮小傾向が続いています。

当期の遊技機販売市場におきまして、上半期は、規制等の影響に加え、平成28年5月の伊勢志摩サミットにともなう入替自粛の影響等もあり、パチンコ・パチスロとも販売台数は前年上半期を下回り推移しました。下半期は、パチンコでは、平成28年12月に「検定機と性能の異なる可能性のある遊技機」の撤去期限を迎え、10～12月期に入替需要が活発化し、1～3月期にその反動減があったものの、市場の販売台数は前年下半期と同水準で推移しました。パチスロでは、実績のあるシリーズ機に一定の需要があるものの、未だ顧客ニーズに合致した商品の提供に至っていないと見られ、市場の販売台数は前年下半期を下回り推移しました。これらにより、当期の遊技機販売市場の総販売台数は前年同期比約15%減の248万台程度（当社調べ）となりました。

このような環境下、当社グループでは、パチンコ・パチスロ15機種を販売しました。そのなかで、需要増が見込まれる年末年始商戦には大型タイトル等を集中させました。これにより、12月に販売した大型タイトル2機種については堅調な販売となり、また、1月に販売した1機種については遊技機の創り込みはもとより、映像化をはじめとするクロスメディア展開も相まって、導入直後より追加受注となりました。なお、当社グループの強みであるマーケティング力等もあり、1機種あたりの販売台数は、引き続き市場平均を上回り推移しました。

しかしながら、1～3月期に販売したパチスロの一部タイトルについては、需要低下の影響により受注が伸び悩みました。また、当期に販売を予定していた6機種については、来期以降に販売を延期しました。これらの結果、当期の遊技機販売は、パチンコ15.5万台（前年同期比0.6万台減）、パチスロ8.7万台（同3.8万台減）、計24.3万台（同4.5万台減）に留まり、前期に比べて売上高が減少しました。

営業損益は、5,374百万円の損失（前年同期は営業利益1,411百万円）となりました。

パチンコ・パチスロ分野におきましては、上述の通り遊技機販売台数の減少にともない、利益が大幅に減少しました。また、遊技機開発を担う子会社におきましても、遊技機販売市場の需要低下及び販売延期の影響により、収益が前年同期を下回りました。

ゲーム分野におきましては、ソーシャルゲーム市場の成長鈍化や競争激化が顕著となり、IPを活用したタイトルの増加と、スマートフォン端末等の高機能化等による開発・運営コストの上昇傾向が続いています。

このような環境下、当社グループでは、ソーシャルゲームにおいて有力IPを活用したタイトルが引き続き収益に貢献しました。しかしながら、新規タイトルの投入延期や、コンシューマゲームの一部タイトルの開発中止等の影響により、収益が前年同期を下回りました。

映像分野におきましては、市場全般はSVOD（Subscription Video On Demand：定額制動画配信）等の新たなプラットフォームの台頭により、国内外において飛躍的な市場拡大が予測されています。

このような環境下、当社グループでは、エンタテインメント業界の有力企業や米国、中国等のSVOD事業者と協力し、当期に7IPの映像公開を行い、また、複数の映像プロジェクトを推進しました。これらにより、当期は映像開

連の償却費が増加し、また、映像関連子会社で一部の大型プロジェクトの制作コストが増加したことで、一時的に損失を計上するに至りました。

ライセンス分野におきましては、市場全般では定番キャラクターの新たな活用や大人向け衣料品へのライセンス展開等、国内外での新市場開拓に向けた動きが活発化しています。

このような環境下、当社グループでは、IPビジネスの領域拡大及び新たなライセンスビジネスの確立に向けて、様々な事業領域における有力企業との連携を強化しました。また、海外市場の開拓に向け、アジア圏を中心にパートナーシップの構築を進めました。こうした取り組みにより、『ウルトラマンシリーズ』等ではライセンス許諾によるロイヤリティ収入が前年同期を上回りました。

なお、当期の販売費及び一般管理費については、事業の選択と集中及び経営の効率化によって前年同期から減少しました。

これらの要因により、上述の営業損失を計上する結果となりました。

経常損益は、9,068百万円の損失（同経常利益1,380百万円）となりました。

上述の営業損失の要因に加え、遊技機の開発・製造を担う持分法適用関連会社2社におきまして、遊技機販売市場の需要低下、及び販売延期にともなう収益化の遅れ等により収益が減少しました。また、一部持分法適用関連会社に対し貸倒引当金等を計上しました。これにより、営業外費用で持分法投資損失3,866百万円が発生しました。

税金等調整前当期純損益は、10,517百万円の損失（同税金等調整前当期純利益901百万円）となりました。

上述の経常損失の要因に加え、将来を見据えた事業の選択と集中及び経営の効率化を進めた結果、減損損失620百万円、固定資産除却損239百万円等が発生し、また、子会社においては訴訟関連費用352百万円が発生しました。これらにより、特別損失1,517百万円を計上しました。

なお、繰延税金資産を取り崩し、法人税等調整額1,269百万円等を計上した結果、親会社株主に帰属する当期純損益は、12,483百万円の損失（同親会社株主に帰属する当期純利益118百万円）となりました。

（注）本文に記載の商品名は各社の商標又は登録商標です。

(2) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、前連結会計年度末に比べ9,109百万円減少し、23,090百万円となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次の通りです。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果使用した資金は、7,319百万円（前年同期は13,353百万円の収入）となりました。これは主に税金等調整前当期純損失10,517百万円、売上債権の増加5,249百万円、持分法投資損失3,866百万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）

投資活動の結果使用した資金は、3,927百万円（前年同期は2,191百万円の支出）となりました。これは主に貸付けによる支出4,640百万円、貸付金の回収による収入2,037百万円、出資金の払込による支出969百万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）

財務活動の結果得られた資金は、2,136百万円（前年同期は5,214百万円の収入）となりました。これは主に長期借入れによる収入15,500百万円、短期借入金の減少11,133百万円、配当金の支払1,659百万円などによるものです。

2 【生産、受注及び販売の状況】

当社グループは、単一セグメントであるため、セグメント情報に関連付けて記載していません。

(1) 生産実績

当連結会計年度における生産実績は、次の通りです。

区分	生産高(百万円)	前年同期比(%)
グループ全社	9,399	6.7
合計	9,399	6.7

- (注) 1 金額は、製造原価によっています。
2 上記の金額には、消費税等は含まれていません。

(2) 受注実績

当連結会計年度における受注実績は、次の通りです。

区分	受注高(百万円)	前年同期比(%)	受注残高(百万円)	前年同期比(%)
グループ全社	5,112	11.8	3,120	△4.8
合計	5,112	11.8	3,120	△4.8

- (注) 上記の金額には、消費税等は含まれていません。

(3) 販売実績

当連結会計年度における販売実績は、次の通りです。

区分	販売高(百万円)	前年同期比(%)
グループ全社	76,668	△18.8
合計	76,668	△18.8

- (注) 1 上記の金額には、消費税等は含まれていません。
2 主要な販売先については、総販売実績に対する割合が100分の10未満のため、記載を省略しています。

(4) 商品仕入実績

当連結会計年度における商品仕入実績は、次の通りです。

区分	仕入高(百万円)	前年同期比(%)
グループ全社	42,086	△21.8
合計	42,086	△21.8

- (注) 1 金額は、仕入価格によっています。
2 上記の金額には、消費税等は含まれていません。

3 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、企業理念である「すべての人に最高の余暇を」の実現に向けて、付加価値の高いIP（知的財産）を取得・保有・創出し、その多元展開によって商業的に価値の高いコンテンツを育成しています。さらに、IPを起点に幅広いエンタテインメント分野に事業領域を拡大し、各分野において世の中の人々を豊かにする商品やサービスの提供に努めています。

こうした事業展開と併せて、経営の基本方針である「株主重視」の姿勢を堅持し、企業価値の向上と株主への利益還元を図るために、経営資源の最適配分を目指していきます。

(2) 会社の対処すべき課題

経済産業省が平成27年4月に公表した報告書「コンテンツ産業の現状と今後の発展の方向性」では、我が国のコンテンツは、「クールジャパン」として海外からも高く評価されており、コンテンツ産業は海外展開を通じた成長を見込める有望な産業と言及しております。併せて、今後、日本のコンテンツの価値を活かし海外からの収益を獲得していくことが重要であるとし、引き続き、コンテンツ産業の成長・発展に大きな期待を寄せております。しかしながら、近年はメディアの多様化や個人の嗜好の広がりもあって、魅力的な新キャラクターが生まれにくい状況となっており、優良IPの枯渇が懸念されております。

当社グループは、これらを踏まえ、日本の経済成長に寄与し、かつ将来にわたり世の中の人々の心の豊かさに資するため、安定的かつ継続的にキャラクターをはじめとしたIPビジネスを成長・発展させることが重要な経営課題であると位置付けております。併せて、直近の当社業績を鑑み、市場環境の変化に動じない事業構造を構築することが喫緊の経営課題であると認識しております。

こうしたことから、当社グループは平成29年5月に3カ年の中期経営計画を発表し、各種施策を推進しています。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社は、平成27年4月に東京証券取引所市場第一部へ株式を上場しました。これを機に、「すべての人に最高の余暇を」という企業理念のもと、この世界に暮らす全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すという誓いを立てました。さらに、世界を元気にするヒーローIPを様々な事業プラットフォームで提供し、世界中に喜びや幸せを届けるという長期ビジョンを打ち出しました。こうした企業理念や誓い、長期ビジョンに基づき、今般、平成30年3月期からの3カ年中期経営計画を発表しました。当社グループでは、この中期経営計画の達成に向けて、以下の通り、グループ一丸となった取り組みを推進しています。

① 3カ年 中期経営計画のフォーカスポイント（力点）

当社グループは、直近の業績低迷の要因を正しく認識したうえで、以下の3点を中期経営計画のフォーカスポイントとして定めています。これらを着実に実行していくことで、3カ年業績計画の達成はもとより、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]の拡大及び深耕による収益化

② 中期経営計画 業績計画

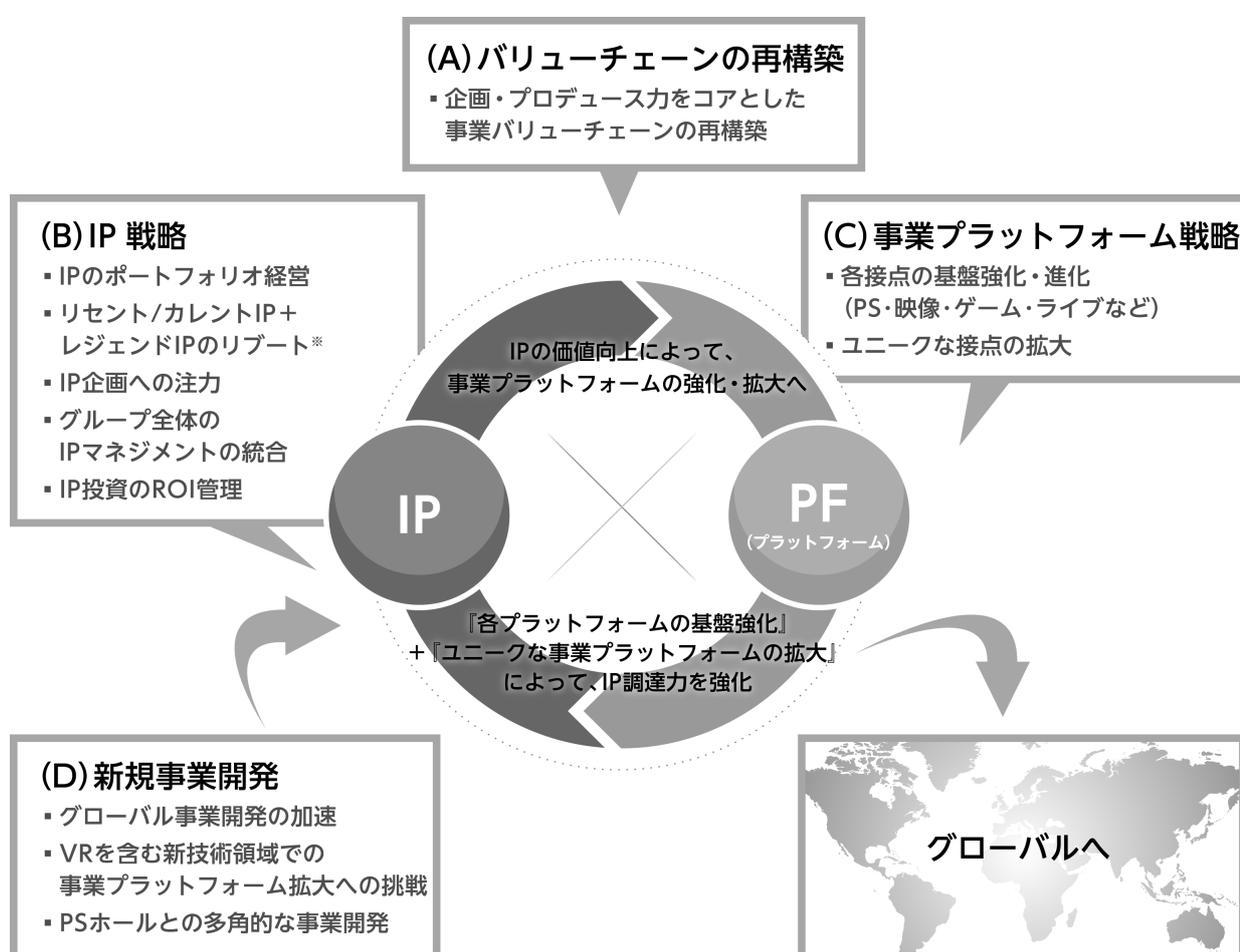
(単位：百万円)

	平成29年3月期	平成30年3月期	平成31年3月期	平成32年3月期
売上高	76,668	82,000～85,000	71,000～74,000	81,000～88,000
営業利益	△5,374	1,000～2,000	2,000～3,000	5,000～7,000
経常利益	△9,068	0～2,000	2,000～3,000	5,000～7,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	△12,483	0～1,000	1,000～1,500	2,500～3,500

③ アクション

コアとする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の統合的な育成に注力します。また、グローバル事業開発の加速やVR（仮想現実）を含む新技術領域での事業プラットフォームの拡大等、新規事業開発にも取り組み、さらなる収益拡大を図ります。

なお、すべてのアクションでは、版元、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、グローバル企業等のパートナーとWin-Win関係の強化に努めていきます。



(注) リセント/カレントIP：若～青年層に広く浸透しているIP、レジェンドIP：中高年層に広く浸透しているIP。
リポート：原作の連続性を捨て、設定やストーリーを一から仕切り直し新たに制作すること。

(A) バリューチェーンの再構築

「企画・プロデュース力」をコアとした当社の事業バリューチェーンにおいて、すべてのプロセスにおける市場・顧客密着の徹底、企画力の再強化に向けた組織的な取り組み、商品の理想を追求するプロデュース力の組織的向上、パートナーシップのさらなる強化を実施し、再構築を図ります。そして、これをベースとして「IP×事業プラットフォーム」のマトリクスモデルを遂行していきます。

「IP×事業プラットフォーム」のマトリクスモデルでは、IPを育成する多くの「顧客接点」＝「クロスメディア事業プラットフォーム」でIPを磨き上げ、ファンの拡大、IPの価値向上、商品のシリーズ化を行い、収益の拡大を図ります。

(B) IP戦略

IP戦略として、「IP×事業プラットフォーム」のマトリクスモデルを遂行するため、以下を実行します。

1) IPのポートフォリオ経営

特定のIPのヒットに依存しない「IPポートフォリオ経営」を推進し、平成30年3月期から平成32年3月期は、まず第一に「リセント/カレントIP」にフォーカスします。また、「レジェンドIP」のリポートにも積極的に挑戦します。当社オリジナルIPは「チャレンジIP」と位置付け、選択と集中により絞り込んだIPについて、「リセント/カレントIP」へと成長するよう、育成に取り組めます。

(注) リセント/カレントIP：若～青年層に広く浸透しているIP、レジェンドIP：中高年層に広く浸透しているIP、チャレンジIP：当社オリジナルIP

2) IP企画への注力

「リセント/カレントIP・レジェンドIP」の中から、「リポート×クロスメディア」で成功するIP企画に注力し、全プラットフォーム横断で実行します。

なお、IP企画の定義としては、「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き出した「企画」に練り上げること、また、対象となるメディア（複数）やフォーマット（RPG等）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等を企画すること」と定めています。

3) IPマネジメント体制の革新

平成29年4月3日付で、当社グループ全体のIPを統合的にマネジメントする「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。

また、従来の事業ごとの損益管理から、IP投資をグループ全体の事業計画に基づいて意思決定し、評価するIP別の「ROI」を管理会計上の中心指標として設定します。今後は、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、執行役員会等での進捗確認及びコレクティブ・アクション、グループ会社も含めた業績評価等に活用し、マネジメント意識を改革していきます。

(C) 事業プラットフォーム戦略

事業プラットフォーム戦略として、パチンコ・パチスロ事業プラットフォームでは労働生産性の向上、クロスメディア事業プラットフォームではグローバルを含む「IP×事業プラットフォーム」の好循環化を推進します。

<パチンコ・パチスロ事業プラットフォームにおける戦略>

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施策として、流通基盤の強化と取り扱い商品の拡充を図っていきます。流通基盤の強化では、パチンコホールへの訪問軒数を増加させ顧客との接触回数を増やし、取引数を増加させるとともに、組織的な営業支援体制を構築し、営業活動をフォローすることで取引率の向上を図っていきます。また、取り扱い商品の拡充では、提携メーカーとのリレーション強化はもとより、提携メーカー以外の他メーカーへの販売協力を努めていきます。

2) 市場環境変化に動じない事業構造の構築

市場環境変化に動じない事業構造の構築に向け、年間を通じた安定的な商品の提供体制を整備していきます。そのため、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を構成するとともに、安定的に新台を供給できる流通体制及びリレーションの構築を図っていきます。併せて、遊技機販売のみに依存しない事業構造の構築に

も努めていきます。

3) パチンコ・パチスロソリューションの提供

流通企業として全国の顧客ニーズに応えるべく、パチンコ・パチスロソリューションの提供に注力していきます。なお、当社の全国流通基盤と商品やサービスを掛け合わせることで、今後、多種多様なソリューションを提供することが可能となり、当社のターゲット市場も遊技機販売市場8,600億円（当社調べ）からパチンコ・パチスロ総合市場2.7兆円（当社調べ）に拡大する見込みです。

<クロスメディア事業プラットフォームにおける戦略>

1) IPの取り組み

IPの取り組みでは、リセント/カレントIP・レジェンドIPのリポートを見据えたIP選定を実施していきます。また、IP選定では、社長直轄組織である「IPマーケティング室」と連携し、メディア横断IP選定プロジェクトチームを編成していきます。これらにより、中長期でリセント/カレントIP・レジェンドIPの編成、及びシリーズ化を実現していきます。

2) 事業プラットフォームの取り組み

事業プラットフォームの取り組みでは、各事業プラットフォームが連動し、パートナーとの協業を通じて収益化を図っていきます。このため、市場変化に対応した基盤強化、大手パートナーとの協業路線への転換、遊技機プラットフォームとの連動進化に向けた諸施策を推進していきます。

3) グローバルの取り組み

グローバルの取り組みでは、グローバル展開を前提とした企画開発を推進するとともに、海外のプラットフォームパートナーとのネットワーク構築を強化することで、海外における商品やサービスの水平展開を図っていきます。

(D) 新規事業の開発

新規事業の開発としては、グローバル事業開発や新技術領域での事業プラットフォームの拡大等に注力します。

1) グローバル事業開発の推進

グローバル事業開発では、ウルトラマンIPを有効活用し、中国等の海外現地企業との提携でライセンス収入の拡大を目指すとともに、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拡大させていきます。また、映像事業では米中配信企業と協働作品を開発し、グローバル配信を推進するとともに、IPライセンス事業等を加速させていきます。さらに、ゲーム事業では中国ゲーム企業と提携し、国内外でのゲーム展開や、海外ゲームエンジンの活用等を推進していきます。

2) VR（仮想現実）を含む新技術領域での事業プラットフォーム拡大への挑戦

新技術領域での事業プラットフォームの拡大では、「ウルトラマンIP」等からスタートしたVR事業化の拡大を図っていきます。併せて、AI（人工知能）、MR（複合現実）、5G（第5世代移動通信システム）、ソーシャルカジノ等の新技術領域へも挑戦していきます。

④ 財務戦略及びガバナンス

財務戦略としては、安定した財務基盤のもと、引き続き、健全性の確保（手元資金200億円以上を維持）、安全性の確保（事業に即した形で資金調達を実施）、安定した株主還元（安定した配当を継続）、企業体質強化（販管費コントロール等）に努めていきます。

また、ガバナンスとしては、企業価値を継続的に高めるべく、取締役の責務の明確化等の内部統制システムの整備や、コーポレートガバナンス・コードを踏まえたコーポレート・ガバナンス体制の強化に注力していきます。

4 【事業等のリスク】

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、リスク要因となる可能性があると考えられる主な事項及びその他投資者の判断に重要な影響を及ぼすと考えられる可能性のある事項は以下のようものがあります。

当社グループ（当社及び連結子会社。以下同じ）では、これらのリスク発生の可能性を認識したうえで、その発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針ではありますが、当社の株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容も併せて、慎重に検討したうえで行われる必要があると考えています。

また、以下に記載したリスク以外でも当社グループの想定を超えたリスクが顕在化した場合には、当社グループの経営成績に大きな影響を及ぼす可能性があります。なお、文中における将来に関する事項は、別段の記載がない限り、有価証券報告書提出日現在において当社グループが判断したものであり、発生可能性のあるリスクの全てを網羅したのではなく、また、不確実性を内在しているため、経営環境等の変化により実際の結果と異なる可能性があります。

（1） ビジネスモデルについて

当社グループは、IP(知的財産)を軸に事業プラットフォームにコンテンツを展開するビジネスを推進していますが、個々のIPのメディア適性や動向等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、IPの選択と集中によるIPポートフォリオの最適化を図るとともに、多岐にわたる事業プラットフォームでIP展開することで、リスク分散を図り、収益の安定化及び事業のさらなる成長に向けて取り組んでいます。

（2） 市場環境等の変化及び競合について

① 消費者の嗜好や経済環境の変化について

当社グループが行っている事業には、余暇活動、エンタテインメント、他の娯楽の動向による影響を受ける傾向にあるものがあります。とくに、消費者の余暇活動に対する嗜好・意識、余暇活動のスタイルや流行が変化した場合等には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、消費者の消費支出が減退するような国内経済情勢の低迷、法的規制や業界団体の自主規制等は、当社グループが取り扱っている余暇関連分野の商品やサービスに対する需要を低減させるおそれがあり、これによって当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、消費者の嗜好その他余暇関連分野の動向を研究・分析し、国内の特定の事業プラットフォームに依存せず、海外展開も含めた多元展開を行う戦略を進めています。併せて、既存領域を超えて連携する新たな事業プラットフォーム等の創造に関与し、若しくは新規の事業プラットフォーム等への対応を迅速かつ効率的に行うことのできる体制の構築を進めています。

② 競合について

当社グループが展開している多様な事業領域において、商品やサービス、価格競争力、ブランド等において、当社グループより優れている競合他社が存在する場合があります。競合他社がその優位性を活用して商品やサービスの提供に取り組んだ場合には、当社グループが劣勢に立たされ、当社グループの期待どおりに商品やサービスを提供できなくなったり、顧客を獲得・維持できなくなったりするおそれがあります。その結果として、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループがIPを展開する事業プラットフォーム上で競合する第三者のIPの人気や動向等によって、当社グループのIPからの収益に影響を受ける可能性があります。その結果、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、[IP×事業プラットフォーム]事業モデルの進化、及びパートナーとのWin-Win関係の強化に努めることで、企業競争優位性の構築を図っていきます。

(3) 投資等について

① 提携等について

当社グループでは、グループ内外の企業との提携関係の強化又は新規提携を通じて、既存事業の業容拡大及び機能強化、効率的な新規事業の開発を実施しています。その過程で、他社との合弁により新会社を設立する、既存企業へ追加的な投資をする等の投資活動を行っており、今後も投資活動を行っていく可能性があります。

このため、これらの投資や事業買収の実施、事業統合に際して、多額の費用が発生する可能性があります。また、第三者との合弁事業や投資先の事業が大幅な不振に陥ったり、業績不振が一定期間以上継続したりする場合には、追加的に費用が増加したり、投資有価証券の減損又は評価損の計上等により損失が発生する可能性があります。さらに、戦略上の目的や予定していた事業収益の増大を実現できない可能性や、第三者との合弁事業が所期の目的を達成できない可能性があります。これらのような場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、こうした意思決定の際には、将来にわたる投資採算性等を考慮に入れリスクを回避するよう十分な検討を実施しています。

② 新規事業等について

当社グループでは、顧客のニーズの変化に対応し、収益源の多様化と持続的な成長の実現を図るために、今後も新サービスないし新規事業の創出と育成に積極的に取り組んでいきます。しかし、新サービス又は新規事業の実施過程において、当該サービス又は事業に固有のリスク要因が加わるとともに、事業環境の急激な変化等予測困難な問題が発生することにより、新サービス又は新規事業の展開が計画どおりに進捗しない場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、新規事業の意義や目的を明確にしたうえで、投資による将来の事業発展を見据え、リスクの分析及び管理を行い、未来への挑戦と足元の堅守を両立させる投資判断を実施しています。また、当社グループ全体の新規事業等への投融資の実行・撤退についても、定期的に当社内で検証を実施しています。併せて、必要に応じて戦略的事業提携を通じ外部資源の活用も図っています。

(4) IPについて

① IPの取得・保有・創出及び展開について

当社グループは、コミックス、アニメーション、映画／テレビ、マーチャンダイジング等の事業プラットフォームにおいて展開可能なIPやコンテンツを、国内外の権利者から「許諾を受ける」（以下、「取得」）、「買い付ける」（以下、「保有」）、「創り出す」（以下、「創出」）ことで展開していますが、IPの多元展開において期待した効果又は収益を確保できなかった場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

加えて、取得・保有・創出したIPを新規の事業プラットフォームで展開していく場合には、関係する複数の権利者の許諾を受ける必要があり、権利処理に多くの時間と費用を要する可能性があります。万が一権利処理が十分に行われず、必要な権利が取得できない場合には、IPやコンテンツを多様な事業プラットフォーム等で効率的に循環させる展開が困難となり、計画していた事業遂行を成し得ず、結果として、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、IPやコンテンツを取得・保有・創出する場合には、社長直轄組織である「IPマーケティング室」において、その効果や収益性について十分に検討を重ねるとともに、IPの創出では、有力企業と連携したIP開発を基本としています。併せて、IPの多元展開においては、ビジネスパートナーとのネットワークを最大限に活用する等、パートナーシップに基づく展開を実施しています。

② IPの侵害・被侵害について

当社グループがIPやコンテンツを多元的に展開する中で、当社グループのIPやコンテンツが侵害される可能性や第三者が保有するIPやコンテンツを侵害する可能性があります。こうした場合は、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループが企画・開発・制作し、又は制作者・権利者から取得若しくは保有することとなったIPやコンテンツは、関係する複数の権利者の著作権、著作隣接権、商標権、肖像権、特許権等、多様な権利を含んでいます。瑕疵ある権利の許諾を受けたり、権利者との認識の相違により、当社グループがコンテンツの使用差し

止めや損害賠償の請求を受けたり、訴訟等に巻き込まれる可能性は皆無ではありません。さらに、当社グループより第三者にIPやコンテンツの使用権を許諾している場合には、当該第三者から損害賠償の請求を受けたり、訴訟等に巻き込まれたりする可能性もあります。

このため、当社グループにおいては、IPやコンテンツの価値の重要性を認識し、これらの管理体制を強化しています。また、役員及び従業員に対する教育啓発を行いながら、当社グループが創作し若しくは発明したIPやコンテンツの権利化を行うとともに、これらの侵害防止に継続的に取り組んでいます。併せて、IPやコンテンツの企画・開発・制作、又は取得若しくは保有を行う際には、これらの権利の帰属、範囲及び内容を契約等により明確にし、関係する複数の権利者の権利を侵害しないよう最大限留意しています。

(5) 遊技機業界の法的規制、自主規制、市場環境について

当社グループが行っている遊技機の企画・開発及び販売は、遊技機メーカーに対する法的規制（「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」及び国家公安委員会規則「遊技機の認定及び型式の検定等に関する規則」等の関連法令及び諸規則）を直接的に受けることはありませんが、当社グループ内の遊技機メーカーは上述の法的規制の対象となっています。

他方、健全化に向けた取り組みの一環等から、遊技機メーカー、パチンコホール、販売業者に対して、業界団体が自主規制を行う場合があります。また、法的規制の改正等が行われた場合や新たな自主規制が実施された場合、当該規制への対応からパチンコホールへの遊技機の納入遅延が発生したり、パチンコホールにおける遊技機の需要が変化したりするとともに、法的規制以外にも市場環境や経済情勢の変化によってパチンコホールの経営環境が急激に変化した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループでは、遊技機業界の健全な発展に向けた取り組みを推進しており、新規顧客の創造と既存顧客の支持拡大に資するゲーム性・エンタテインメント性の高い遊技機の企画・開発に取り組んでいます。

(6) 人材の確保・育成について

有能な人材は限られていて需給バランスその他の要因により必要な人材の確保や育成が計画どおりにできない場合、優秀な人材の流出を防止できない場合、急激な人材採用により当社グループ間の協業・連携が十分に機能しなくなる場合等には、計画していた事業活動を遂行することができず、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループは、成長を支えている最大の資産は人材であり、優秀な人材を採用し育成することは重要な経営課題の一つであると認識し、経営陣が採用活動全般を協議のうえ推進し、優秀な人材の確保と育成に努めています。

(7) コンプライアンスについて

当社グループは、コンプライアンスを重要な経営課題の一つであると考え、諸施策を講じています。しかし、コンプライアンス上のリスクを完全には回避できない可能性があり、法令等に抵触する事態が発生した場合、当社グループの社会的信用やブランドイメージの低下、損害賠償等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、コンプライアンス指針を定め、コンプライアンス推進体制を構築するとともに、役員及び従業員に対する教育啓発を実践し、さらなる企業倫理の向上及び法令等の遵守に努めています。

(8) 情報セキュリティについて

当社グループは、事業上の重要情報、顧客・取引先等の機密情報や個人情報等を保有しています。万が一、予期せぬ事態により情報が外部に流出したり、第三者が不正に取得し使用したりするような事態が生じた場合には、損害賠償や対応費用の発生のみならず、当社グループの信用が低下し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループは、情報セキュリティ対策の強化を図るとともに、役員及び従業員に対する教育啓発を実施し、情報管理の徹底に取り組んでいます。

(9) 会計制度等について

当社グループが予期しない会計基準や税制等の新たな導入・変更により、当社グループの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、有形固定資産やのれん等多くの固定資産を保有しています。当社グループが保有している資産の市場価格が著しく下落した場合や事業の収益性が悪化した場合には、減損会計の適用により固定資産について減損損失が発生し、当社グループの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループでは、業務上の関係構築や純投資等を目的に投資有価証券を保有しています。投資有価証券の評価は、有価証券市場の動向、有価証券発行会社の財政状態・経営成績等の状況によって判断されるため、今後も時価の下落や実質価額の低下により減損処理を行うこととなった場合には、有価証券の減損又は評価損の計上等により当社グループの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループでは、公認会計士、税理士等の外部専門家の助言を得ながら、適正なプロセスで投資を実施するとともに、適正な会計処理及び開示を行うべく努めています。

(10) 資金調達について

当社グループは、安定的な資金調達を図るため、金融機関数社とシンジケートローン契約を締結していますが、本契約には、一定の財務制限条項が付されており、これらの条件に抵触した場合には、期限の利益を喪失し、一括返済を求められる等により、当社グループの財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。なお、本報告書提出日現在において、当社グループは当該財務制限条項に抵触していません。

5 【経営上の重要な契約等】

フィールズ株式会社（提出会社）

相手方の名称	契約品目	契約内容	契約期間
株式会社ビスティ	パチスロ遊技機	株式会社ビスティの製造する遊技機を独占的に販売するための遊技機販売取引基本契約	平成25年10月1日から平成26年9月30日まで以降1年毎の自動更新
	パチンコ遊技機	株式会社ビスティの販売する遊技機を独占的に販売するための販売委託契約	平成25年10月1日から平成26年9月30日まで以降1年毎の自動更新
株式会社エンターライズ	パチスロ遊技機	株式会社エンターライズの製造する遊技機を独占的に販売するための取引基本契約	平成28年4月1日から平成31年3月31日まで以降1年毎の自動更新
株式会社オクケー.	パチスロ遊技機 パチンコ遊技機	株式会社オクケー. の製造する遊技機を独占的に販売するための取引基本契約	平成27年2月9日から平成30年3月31日まで本期間内に新契約に移行予定
株式会社ディ・ライト	パチスロ遊技機 パチンコ遊技機	遊技機の企画、開発、販売等に関する業務提携契約（株式会社ディ・ライトの製造する遊技機を当社が独占的に販売する内容を含む）	平成25年4月1日から平成30年3月31日まで以降3年毎の自動更新
株式会社七匠	パチスロ遊技機 パチンコ遊技機	遊技機の企画、開発、販売等に関する業務提携契約（株式会社七匠の製造する遊技機を当社が独占的に販売する内容を含む）	平成26年4月30日から株式会社七匠の株主である限り有効
株式会社ユニバーサルエンターテインメント	—	合弁会社である株式会社ミズホの経営及びその権利行使等に関する株主間契約（株式会社ミズホの製品を当社が独占的に販売する内容を含む）	平成24年2月13日から一定の終了事由が生じない限り有効
株式会社大一商会	パチンコ遊技機	当社からのコンテンツ使用許諾に基づく遊技機の企画、開発、販売等に関する業務提携契約（当該遊技機を当社が独占的に販売する内容を含む）	平成27年6月1日から平成32年5月31日まで以後3年毎の自動更新

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

7 【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 重要な経営方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成しています。

本文中における将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものです。実際の結果は、見積り特有の不確実性があるためこれらの見積りと異なる場合があります。

(2) 財政状態の分析

資産の部

流動資産は、45,856百万円と前連結会計年度末比7,077百万円の減少となりました。これは主に現金及び預金の減少によるものです。

有形固定資産は、10,366百万円と前連結会計年度末比1,081百万円の減少となりました。これは主に建物及び構築物と土地の減少によるものです。

無形固定資産は、2,469百万円と前連結会計年度末比1,277百万円の減少となりました。これは主にソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の減少によるものです。

投資その他の資産は、21,705百万円と前連結会計年度末比2,643百万円の減少となりました。これは主に投資有価証券と長期貸付金の減少によるものです。

以上の結果、資産の部は80,397百万円と前連結会計年度末比12,080百万円の減少となりました。

負債の部

流動負債は、20,475百万円と前連結会計年度末比9,334百万円の減少となりました。これは主に短期借入金の減少によるものです。

固定負債は、16,694百万円と前連結会計年度末比12,318百万円の増加となりました。これは主に長期借入金の増加によるものです。

以上の結果、負債の部は37,170百万円と前連結会計年度末比2,983百万円の増加となりました。

純資産の部

純資産の部は、43,227百万円と前連結会計年度末比15,064百万円の減少となりました。これは主に利益剰余金の減少によるものです。

(3) 経営成績の分析

(売上高)

当連結会計年度の売上高は、76,668百万円と前年同期比18.8%減となりました。

(売上原価)

当連結会計年度の売上原価は、59,027百万円と前年同期比14.4%減となりました。

(販売費及び一般管理費)

当連結会計年度の販売費及び一般管理費は、23,015百万円と前年同期比4.4%減となりました。

(営業外損益)

当連結会計年度の営業外収益は、前連結会計年度に比べ464百万円減少し、774百万円となりました。

また、当連結会計年度の営業外費用は、前連結会計年度に比べ3,199百万円増加し、4,468百万円となりました。これは主に持分法投資損失3,866百万円によるものです。

(特別損益)

当連結会計年度の特別利益は68百万円となりました。

また、当連結会計年度の特別損失は1,517百万円となりました。これは主に固定資産除却損239百万円、減損損失620百万円、訴訟関連損失352百万円等によるものです。

これらの結果、当連結会計年度の営業損失は5,374百万円（前年同期は営業利益1,411百万円）、経常損失は9,068百万円（同経常利益1,380百万円）、親会社株主に帰属する当期純損失は12,483百万円（同親会社株主に帰属する当期純利益118百万円）となりました。

(4) キャッシュ・フローの状況の分析

当連結会計年度における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、前連結会計年度末に比べ9,109百万円減少し、23,090百万円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果使用した資金は、7,319百万円（前年同期は13,353百万円の収入）となりました。これは主に税金等調整前当期純損失10,517百万円、売上債権の増加5,249百万円、持分法投資損失3,866百万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)

投資活動の結果使用した資金は、3,927百万円（前年同期は2,191百万円の支出）となりました。これは主に貸付けによる支出4,640百万円、貸付金の回収による収入2,037百万円、出資金の払込による支出969百万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)

財務活動の結果得られた資金は、2,136百万円（前年同期は5,214百万円の収入）となりました。これは主に長期借入れによる収入15,500百万円、短期借入金の減少11,133百万円、配当金の支払1,659百万円などによるものです。

(5) 経営成績に重要な影響を与える要因について

「第2 事業の状況 4 事業等のリスク」に記載の通りです。

(6) 戦略的現状と見通し

次期におきましては、新たに策定した3ヵ年中期経営計画の初年度として位置付けて、まずは短期業績回復に向けた諸施策を展開いたします。

しかしながら、主力分野であるパチンコ・パチスロ分野におきましては、市場環境並びに販売機種計画に一部不確定要素があるため、連結業績見通しは売上高82,000～85,000百万円、営業利益1,000～2,000百万円、経常利益0～2,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益0～1,000百万円と、レンジでの開示といたしました。

一方で、短期業績回復に向けてまい進いたしますが、並行して中期的な視野に立った事業の選択と集中及び経営の効率化も引き続き進めてまいります。その過程でのリスクも考慮した利益計画としております。

また、財務面におきましては、健全性や安全性を十分に確保した上で、全社一丸となって中期経営計画を達成すべくまい進してまいります。

なお、次期の諸施策を含めた中期経営計画の概要につきましては、「第2 事業の状況 3 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」、及び当社ホームページ (<http://www.fields.biz/ir/>) 掲載の「中期経営計画 説明資料」をご参照ください。