



フィールズ株式会社

アニュアルレポート2017

2016年4月1日～2017年3月31日



DIGITAL
ANNUAL
REPORT
2017

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

- 02 CEOメッセージ
- 04 COOメッセージ

01

中期経営計画

持続的な成長に向けて

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

06

事業活動レビュー

IPの価値向上と収益力向上を目指して

- 28 連結業績ハイライト
- 29 業績レビュー
- 31 事業概況
- 36 マーケットデータ

27

CSR/コーポレート・ガバナンス/会社情報/株式情報

社会の幸せに寄与するために

- 40 フィールズのCSR
- 41 コーポレート・ガバナンス
- 43 フィールズについて（会社概要）
- 45 フィールズの歩み
- 51 株式の情報

39

マネジメントメッセージ

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つづ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

ご挨拶

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。

また、昨年度の業績につきましては、皆様に大変ご心配をおかけする結果となりましたこと、心よりお詫び申し上げます。当社はこの経験を無駄にせず、これを糧として将来的な飛躍を確実に成し遂げるため、経営陣をはじめ全社が一丸となり一層の精進を重ねてまいります。

創業期のPS流通改革

当社は創業来、日本全国の各地域において人々の生活に密着し、大衆娯楽として親しまれていたパチンコという遊びに将来的なポテンシャルを見出し、パチンコが地域密着型の価値あるエンタテインメントとして発展する道を模索するべく取り組んできました。

当社はメーカーでもなくパチンコホール事業者でもなく流通商社という立場から、ファンの真のニーズを探求し、これらに応えるべく改革に着手しました。パチンコホールに設置される遊技機のラインアップ、提供されるサービス、さらにはパチンコホールという空間そのもののあり方まで、多岐にわたり様々なことを業界全体に提案し続けました。

その一環として、遊技機のハードの進化に合わせ、よりエンタテインメント性の高い遊技機の創出に注力するべく、大手メーカーとの協力体制を築いてきました。マンガやアニメ、映画などのキャラクターを活用した商品開発を提案・推進し、パチンコ・パチスロを勝ち負けだけではなく、より多くの人々が楽しめるエンタテインメントとするための変革に取り組んできました。

IPビジネスの黎明期

キャラクターなどのいわゆるIP（知的財産）を活用した遊技機の企画開発を推進してきた当社は、2003年にJASDAQ（当時）市場へ上場した後、戦略のコアとなるIPの商品化権を、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。

その後、市場はIPを活用した遊技機が主流となり、あらゆるメーカーから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致する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、従来の流通慣習にとられない独自の流通経路を開拓し、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。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を少しずつ構築してきました。

そして2012年、IPを中核とした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オリエントド”な企業として、IPを多様な事業プラットフォームに展開する循環型のビジネスモデルを打ち出し、これを実践しています。

今後の成長期に向けて

今や日本のマンガやアニメなどのコンテンツは、世界中で活躍しています。当社はIPを中核としたビジネス展開をさらに加速させ、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。

近年、エンタテインメントの領域では、技術革新によるハード・ソフトの進化および人々の余暇時間の増加により、顧客ニーズの多様性がますます広がっています。こうした多様化する人々のニーズを捉え、またグローバルにおける習慣や文化の違いに合わせ、あらゆる形で子どもから大人まですべての人々が楽しめるエンタテインメントを創造するため、当社は、これまでのすべての経験を糧に、私たちのなかに根付く探求心や企画力、チャレンジ精神といった本来のDNAを発揮し、自らのビジネスモデルも進化させながら、挑戦を続けてまいります。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。

さいごに

これまで「すべての人に最高の余暇を」という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は、あらためまして深謝申し上げます。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、倍旧のご指導とご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2017年9月
代表取締役会長
山本 英俊

MESSAGE FROM THE PRESIDENT & COO

COOメッセージ

繁松 徹也



ご挨拶

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、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。また、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社の2017年3月期決算につきましては、皆様のご期待に添う結果に至らず、あらためまして深くお詫び申し上げます。当社は、決算と同時に発表いたしました3カ年の中期経営計画に基づき、短期業績回復はもとより、中長期の持続的成長を実現するべくまい進してまいる所存です。

中期経営計画策定にあたり

当社は、創業来から築いてきたものや失ったもの、そして現在の強みと弱み、さらに未来の市場予測に鑑みた戦略や戦術、これらを熟考し、議論を重ね、当年度から2019年度までの3カ年、当社が成し遂げるべきことを中期経営計画として策定いたしました。

過去を振り返ったとき、流通商社として起業した当社は、遊技機のみならず様々なエンタテインメントの領域において、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を構築してきました。しかし直近は、この当社の事業バリューチェーンのなかに大小の歪が生じていました。つまり、直近の業績低迷の要因は、市場環境の変化に伴う外的要因もさることながら、本質は当社の内的要因にあったと考えています。したがって当社は、この事業バリューチェーンを早期に再構築し、これをベースに「IP（知的財産）×事業プラットフォーム」という独自のビジネスモデルを事業化することで、収益の回復および拡大に努めてまいります。遊技機だけでも、ゲームだけでも、マンガでもない、多様でユニークな数々の事業プラットフォーム群にIPを展開する当社だからこそその強みを生かし、顧客志向や市場環境の変化に左右されない強固な事業基盤を築くことで、中長期にわたる持続的な成長を実現してまいります。

今後の展望

今後、2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催をはじめ、IR推進法の施行に伴う日本国内初の統合型リゾートの誕生、また2025年の誘致を目指す大阪万博など、日本経済への好影響はもとより、エンタテインメント市場に対して大きな変化をもたらすであろう出来事がいくつもあります。

当社は、既に事業展開をしている事業プラットフォームのみならず、新技術や新領域に対しても意欲的に挑戦をしながら、多様なエンタテインメント領域に対し、当社の考えるIPビジネスを拡大・深耕してまいります。そして、国内のみならず、アジアを中心としたグローバル市場に対しても、様々なパートナーシップを構築し、それぞれの国の文化や習慣、市場特性に合わせた展開によって、さらなる成長・拡大を実現してまいります。

私たちの誓い

当社が2015年4月に東証一部上場を果たし、上場広告において発表した「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」という言葉は私たちの不変の誓いです。これからも当社は、キャラクターなどのIPと、それを楽しもうとするすべての人々との接点を数多く創出し、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してまいりたいと考えています。

そのために、まずはこの3カ年の中期経営計画を確実に実現・達成し、その先の成長を見据えた事業基盤や経営体制をしっかりと構築してまいります。

株主・投資家の皆様をはじめ、すべてのステークホルダーの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、ご支援賜りますよう、衷心よりお願い申し上げます。

2017年9月
代表取締役社長
繁松 徹也

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かっていくために、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

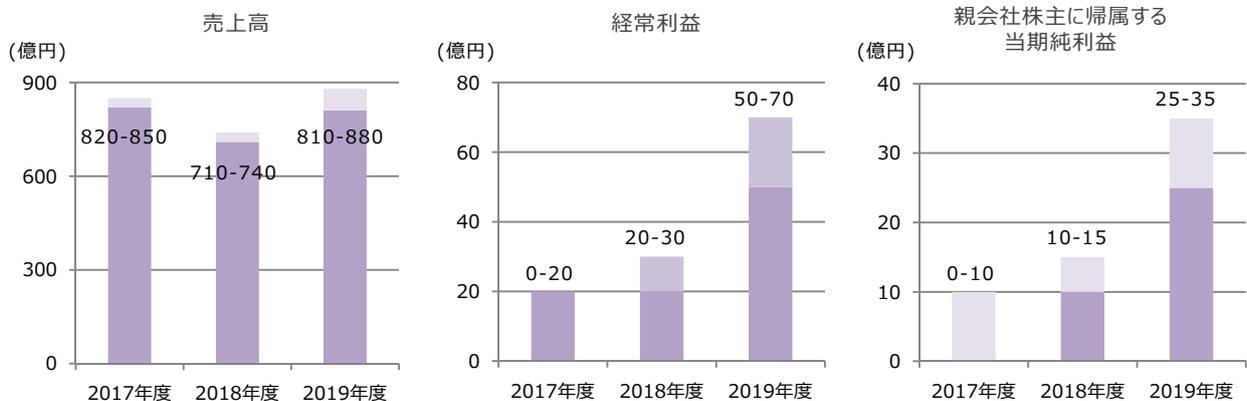
2017年度は、中長期的な収益力向上を主眼とした事業活動に注力していきます。また、当社のDNAである市場の過去・未来を見据えた「企画・プロデュース力」のさらなる強化を徹底するなど、事業バリューチェーンの再構築を図っていきます。加えて、IP軸と事業プラットフォーム軸の双方向から収益の最大化を図る事業モデルへと進化させる取り組みを推進していきます。

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

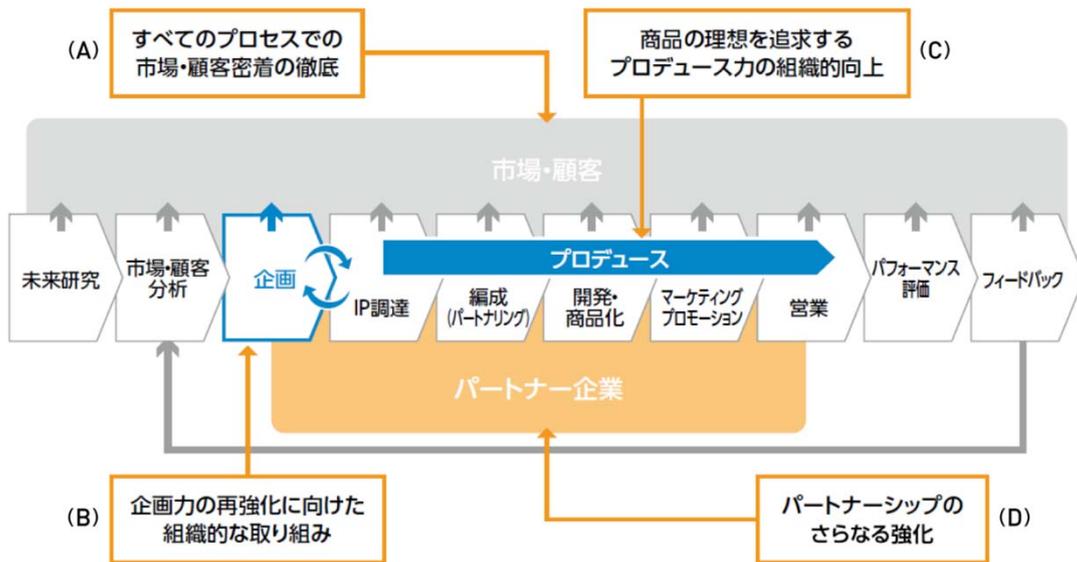
事業における収益拡大はもちろんのこと、原価低減など販管費を含めたコスト最適化などを推進し、引き続き経営基盤の強化を図ります。

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

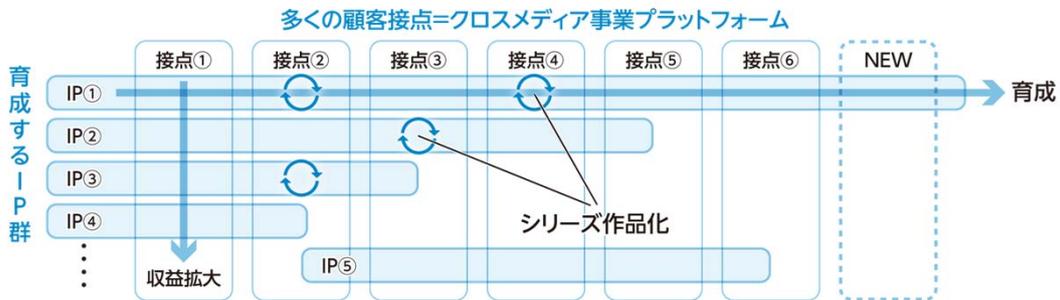
1. マトリクスモデルの説明

(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)

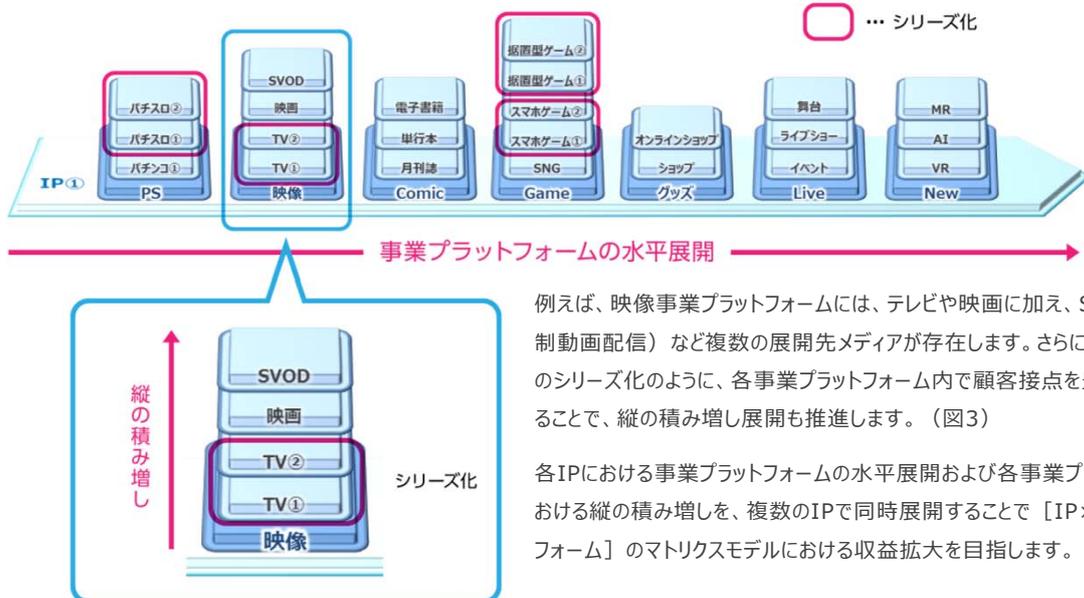
(図1) [IP×事業プラットフォーム] のマトリクスモデル



(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

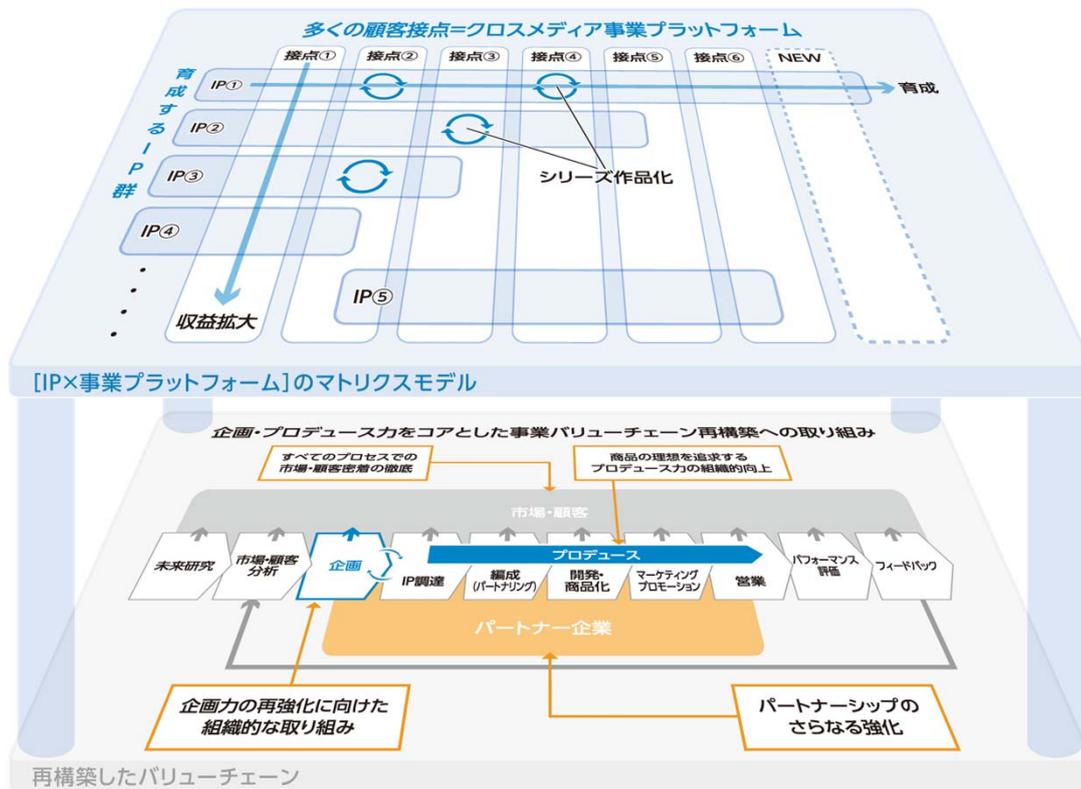
例えば、映像事業プラットフォームには、テレビや映画に加え、SVOD（定額制動画配信）など複数の展開先メディアが存在します。さらに、テレビや映画のシリーズ化のように、各事業プラットフォーム内で顧客接点を豊富に創出することで、縦の積み増し展開も推進します。(図3)

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



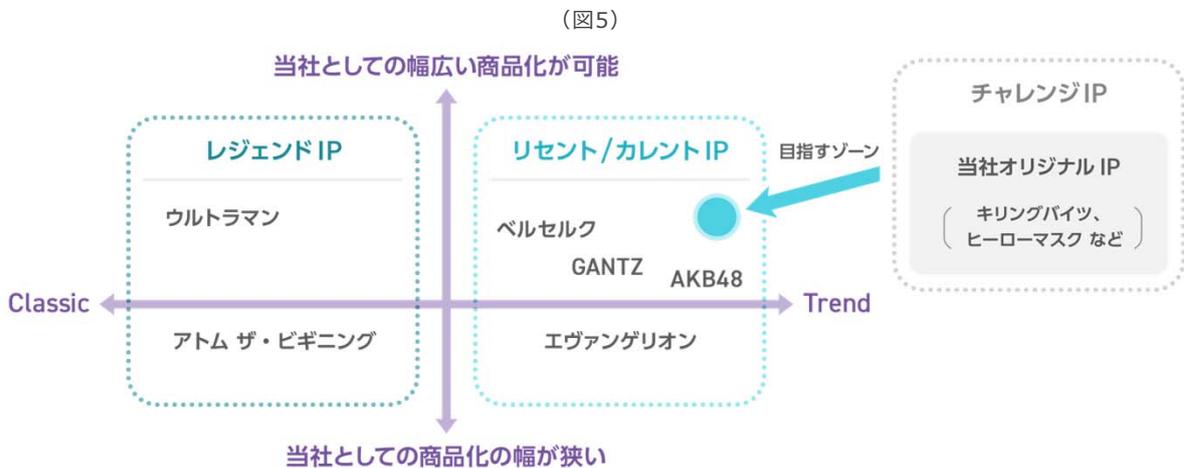
[1] IP戦略

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。

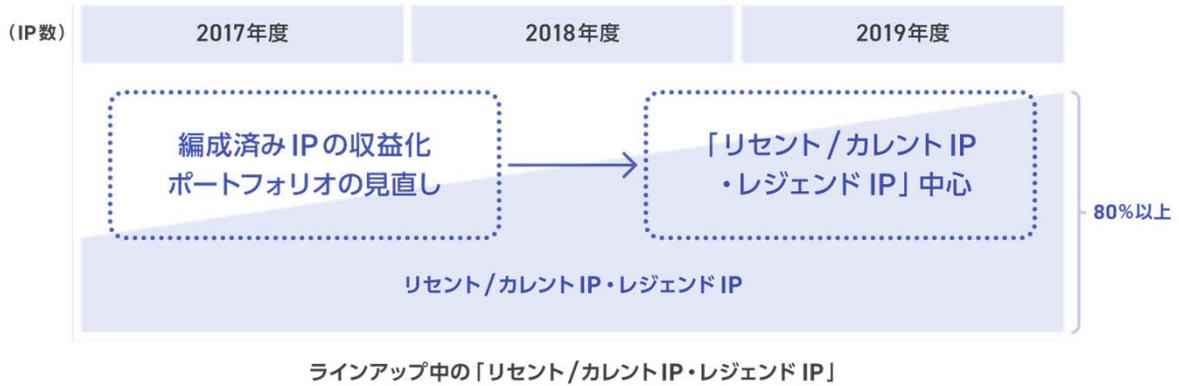
この3カ年は特に、『ベルセルク』、『GANTZ』、『AKB48』など、若～青年層に浸透している「リセント／カレントIP」および『ウルトラマン』のように中高年層に広く浸透している「レジェンドIP」に注力します。

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 ズード	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



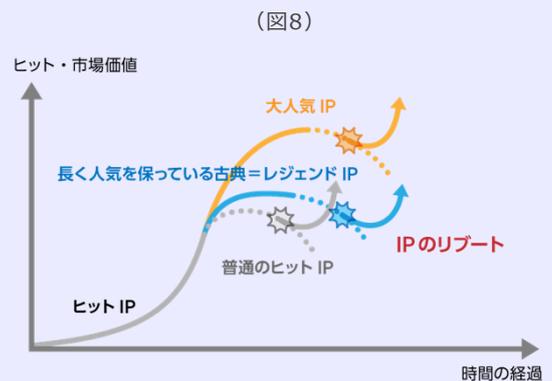
※リポート

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中心から、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で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』をド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』をド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、その映像作品をフックとして、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

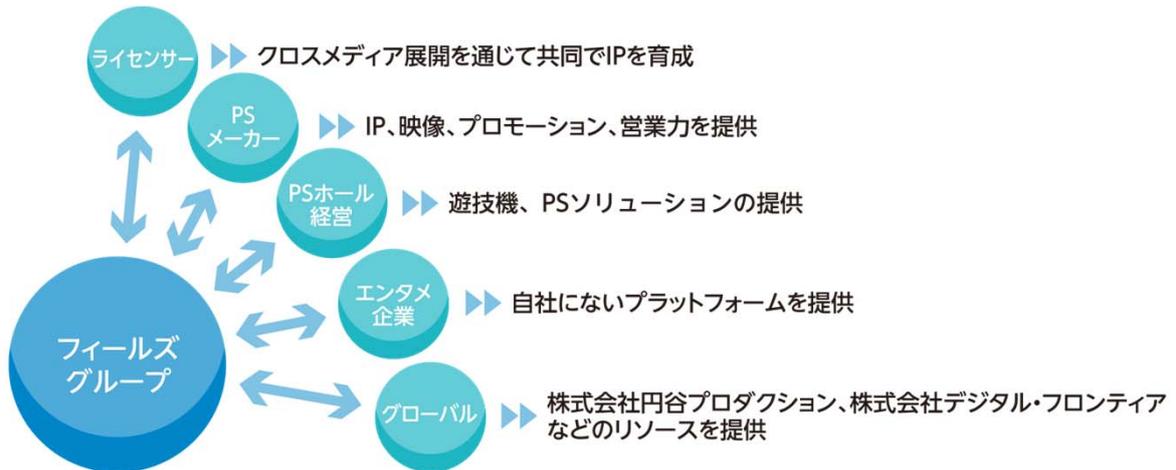


海外ゲーム企業と連携し、海外ゲームエンジンを活用したゲームコンテンツ開発などを推進します。また、ゲームコンテンツの海外展開や、海外ゲームコンテンツの国内展開を双方向で推進します。

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)



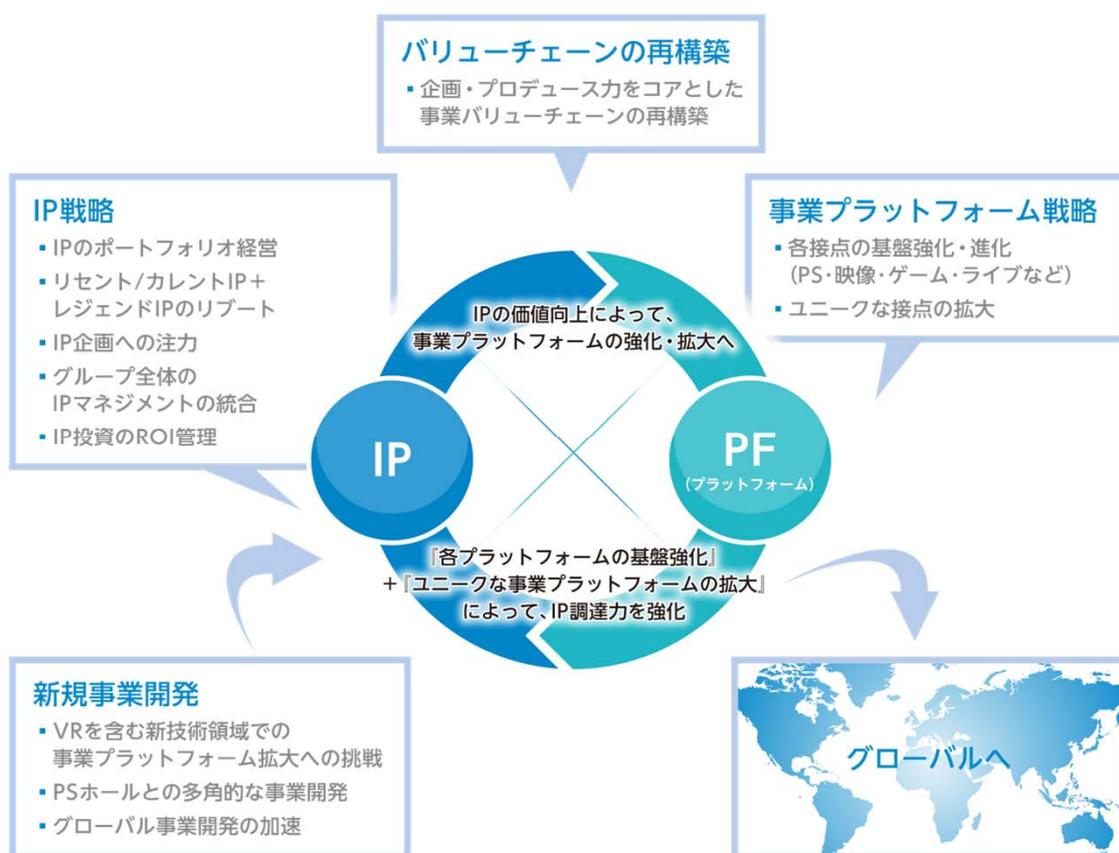
まとめ

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

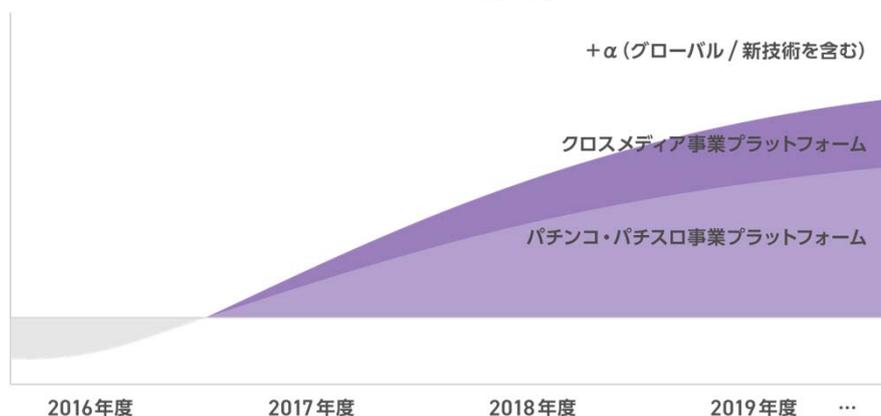
クロスメディア事業においては、編成済みIPのさらなる収益化を進めるとともに、投資するIPの選択と集中を図ります。また、「IP」と「事業プラットフォーム」双方の視点からの取り組みを通じて、収益拡大を推進します。

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
（億円）



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

事業活動レビュー

IPの価値向上と収益力向上を目指して

私たちフィールズは、IPの価値向上と収益力向上を目指して、メジャー化が見込める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の展開に注力しています。



CONTENTS

連結業績ハイライト	28
業績レビュー	29
事業概況	31
マーケットデータ	36

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) :	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		2017年3月期	
		前期比 増減率 (%)										
売上高	92,195	▲11.0	108,141	17.3	114,904	6.3	99,554	▲13.4	94,476	▲5.1	76,668	▲18.8
売上総利益	31,330	▲10.8	33,279	6.2	33,812	1.6	28,468	▲15.8	25,480	▲10.5	17,641	▲30.8
売上総利益率(%)	34.0		30.8		29.4		28.6		27.0		23.0	
営業利益	8,527	▲35.1	10,314	21.0	9,791	▲5.1	4,743	▲51.6	1,411*1	▲70.4	▲5,374	-
売上高営業利益率(%)	9.2		9.5		8.5		4.8		1.5		-	
経常利益	8,661	▲36.7	10,268	18.6	9,765	▲4.9	5,491	▲43.8	1,380	▲74.9	▲9,068	-
売上高経常利益率(%)	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	5,991	▲20.3	4,720	▲21.2	5,370	13.7	3,018	▲43.8	118	▲96.1	▲12,483	-
売上高当期純利益率(%)	6.5		4.4		4.7		3.0		0.1		-	

*1 2016年3月期より「関連会社等より収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) :	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		2017年3月期	
		前期比 増減										
総資産	93,601	14,630	106,628	13,026	104,869	▲1,758	110,316	5,447	92,478	▲17,838	80,397	▲12,080
純資産	51,555	4,533	55,098	3,543	58,753	3,654	60,246	1,493	58,291	▲1,954	43,227	▲15,064
自己資本	51,071	4,291	54,559	3,487	58,279	3,720	59,492	1,212	57,304	▲2,188	42,225	▲15,078
有利子負債	1,662	▲172	1,052	▲609	743	▲308	4,065	3,321	11,423	7,357	15,489	4,066
キャッシュ・フロー(百万円) :		前期比 増減										
営業活動による キャッシュ・フロー	10,015	2,010	13,570	3,554	16,322	2,752	▲9,086	▲25,408	13,353	22,439	▲7,319	▲20,673
投資活動による キャッシュ・フロー	▲4,798	▲441	▲6,263	▲1,465	▲8,018	▲1,754	▲6,297	1,720	▲2,191	4,106	▲3,927	▲1,735
財務活動による キャッシュ・フロー	▲2,565	1,349	▲2,277	288	▲2,018	258	1,624	3,643	5,214	3,590	2,136	▲3,077
フリー・ キャッシュ・フロー	5,217	1,568	7,307	2,088	8,303	997	▲15,384	▲23,687	11,162	26,546	▲11,246	▲22,408
1株当たりデータ(円)*2												
当期純利益	180.45		142.27		161.83		90.97		3.58		▲376.19	
純資産	1,539.04		1,644.15		1,756.27		1,792.83		1,726.88		1,272.48	
配当金	50		50		50		60		50		50	
主要経営指標(%) :												
ROE (自己資本当期純利益率)	12.2		8.9		9.5		5.1		0.2		▲25.1	
ROA (総資産経常利益率)	10		10.3		9.2		5.1		1.4		▲10.5	
自己資本比率	54.6		51.2		55.6		53.9		62.0		52.5	

*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

2017年3月期の連結業績は、下表の通りです。主にパチンコ・パチスロ分野における規制や販売予定機種の次期以降への販売延期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）：	2016年3月期		2017年3月期		2018年3月期	
	通期実績	前期比 増減率(%)	通期実績	前期比 増減率(%)	通期見通し	前期比 増減率(%)
売上高	94,476	▲5.1	76,668	▲18.8	82,000~ 85,000	7.0~ 10.9
売上総利益	25,480	▲10.5	17,641	▲30.8		
対売上高比	27.0%		23.0%			
営業利益	1,411	▲70.4	▲5,374	-	1,000~ 2,000	-
対売上高比	1.5%		-			
経常利益	1,380	▲74.9	▲9,068	-	0~2,000	-
対売上高比	1.5%		-			
親会社株主に帰属する当期純利益	118	▲96.1	▲12,483	-	0~1,000	-
対売上高比	0.1%		-			

資産、負債および純資産の状況

資産の部は、前期末から12,080百万円減少し、80,397百万円となりました。これは主に現金及び預金の減少により、流動資産が前期末から7,077百万円減少したためです。

負債の部は、前期末から2,983百万円増加し、37,170百万円となりました。これは主に事業に即した資金調達を実施したことで、流動負債では短期借入金が増加し、固定負債では長期借入金が増加したためです。

純資産の部は、前期末から15,064百万円減少し、43,227百万円となりました。これは主に、利益剰余金が増加したにもかかわらず、前期末から14,142百万円減少したためです。

(百万円)

	2016年3月末	2017年3月末	増減額
流動資産	52,934	45,856	▲7,077
有形固定資産	11,447	10,366	▲1,081
無形固定資産	3,746	2,469	▲1,277
投資その他の資産	24,348	21,705	▲2,643
資産合計	92,478	80,397	▲12,080

	2016年3月末	2017年3月末	増減額
流動負債	29,809	20,475	▲9,334
固定負債	4,376	16,694	12,318
純資産	58,291	43,227	▲15,064
負債純資産合計	92,478	80,397	▲12,080

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、7,319百万円の支出（前期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・フローは、3,927百万円の支出（前期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・フローは、2,136百万円の収入（前期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。

これらの結果、フリー・キャッシュ・フローは、11,246百万円の支出となりました。

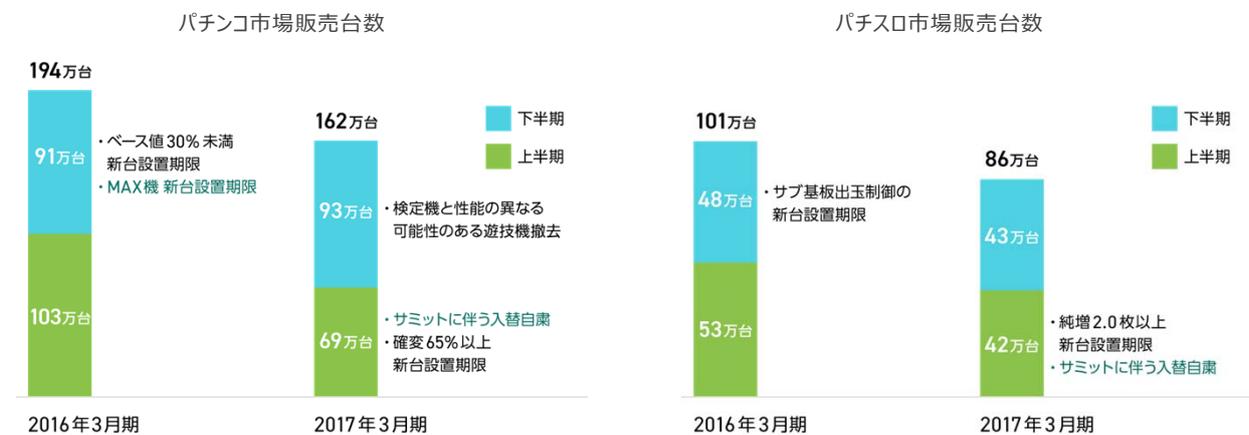
(百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,353	▲7,319	▲20,673
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲2,191	▲3,927	▲1,735
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,214	2,136	▲3,077

事業概況

パチンコ・パチスロ分野

パチンコ・パチスロ分野では、2014年9月に実施されたパチスロ機の型式試験方法の変更に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。2017年3月期の遊技機販売市場は、上半期では、規制等の影響に加え、2016年5月の伊勢志摩サミットにともなう入替自粛の影響などもあり、パチンコ・パチスロの販売台数が前年上半期を下回り推移しました。下半期では、パチンコは、2016年12月に「検定機と性能の異なる可能性のある遊技機」の撤去期限を迎えたため、10-12月期に入替需要が活発化したものの、1-3月期にその反動減があったため、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、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、2017年3月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。



※市場販売台数：2016年3月期～2017年3月期
 ※市場販売台数は当社調べ

こうした市場環境の中、当社は7ブランド15機種の販売を行い、その拡販に努めました。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、2017年3月期に販売を予定していた6機種については、2017年1月20日付「業績予想の修正に関するお知らせ」に記載の通り、次期以降に販売を延期しました。その結果、パチンコ機の販売台数は15.5万台（前年同期比0.6万台減）、パチスロ機の販売台数は8.7万台（同3.8万台減）となり、総販売台数は24.3万台（同4.5万台減）となりました。

今後は、2017年5月に発表した中期経営計画に基づき、流通基盤の強化と取扱い商品の拡充を図り、年間を通じた安定的な商品供給に向けたラインアップ構成に努めます。また、市場環境変化に動かない事業構造を構築し、PSソリューションの提供にも注力してまいります。

直近の遊技機業界における規制等の説明

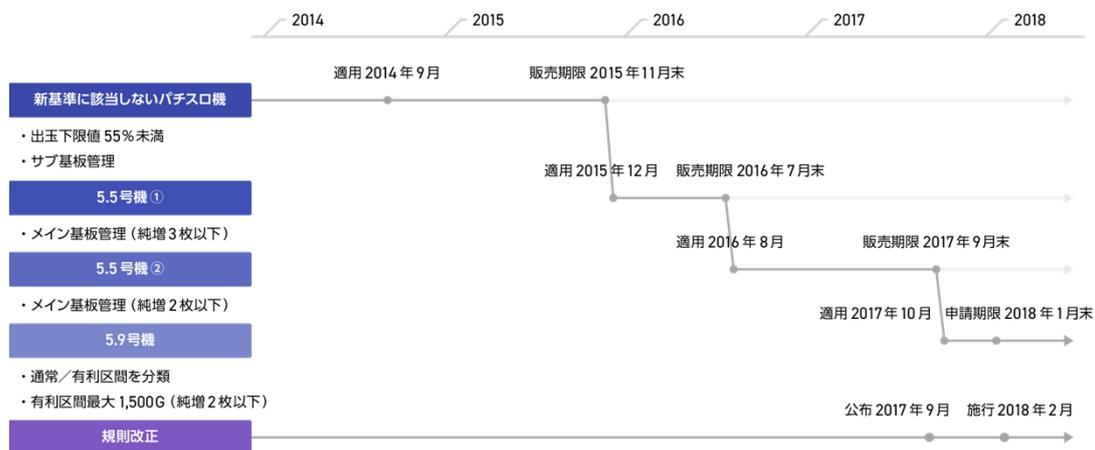
2014年8月、警察庁より業界団体に対し、およそ2週間後よりパチスロ遊技機において型式試験方法の一部変更を適用する旨が伝えられました。そして、パチスロ遊技機の仕様について、設計の見直しを要する複数の要件が業界団体より矢継ぎ早に発表されました。また時期を重ね、パチンコ遊技機においても、2015年3月に業界団体より「射幸性抑制に向けた取り組み」が発表されました。

これらにより、パチンコ・パチスロ遊技機は旧基準機の販売期限が設けられ、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。

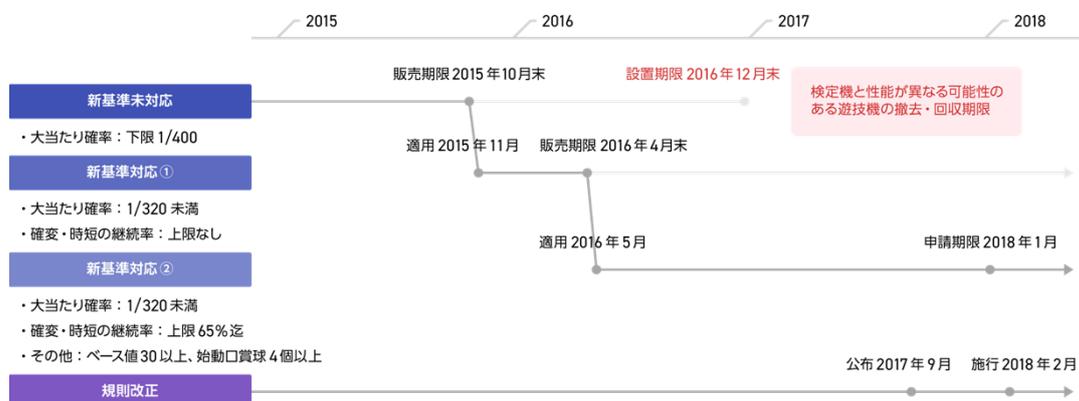
そして2017年7月11日、警察庁は、パチンコ出玉規制を含む、「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律施行規則及び遊技機の認定及び型式の検定等に関する規則の一部を改正する規則案」を公表しました。これは、2018年2月1日に施行される見通しです。

これらの状況と今後のマーケット予測に鑑み、当社は市場環境の変化に動じない事業基盤を構築していく考えです。そのため、当社の強みである流通基盤の再強化、提携メーカー様とのリレーションの強化および取扱商品の拡充など、様々な施策に取り組んでいます。また、当社グループではプライベートブランドに対する投資スピードを一旦抑制していく考えです。

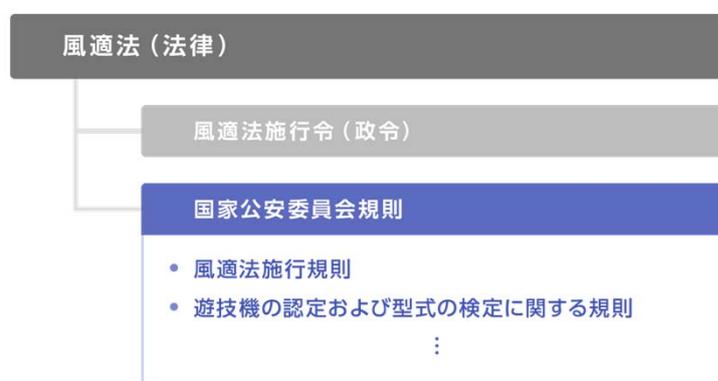
パチスロ規制動向



パチンコ規制動向



関連法規等の構造



ゲーム分野

ゲーム分野では、国内ソーシャルゲーム市場の競争激化による成長鈍化が顕在化しています。また、スマートフォン端末等の高機能化等により、開発・運営コストの上昇傾向が続いています。

2017年3月期は、ソーシャルゲームにおいて『AKB48』など有力IPを活用したタイトルが引き続き収益に貢献しました。一方で、事業の選択と集中による、新規タイトルの投入延期や、既存3タイトルのサービス終了、コンシューマゲームの一部タイトルの開発中止などを実行した結果、収益が前年同期を下回りました。

タイトル例

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グループ ついに公式音ゲーでました



©AKS ©S&P

今後は中期経営計画に基づき、中長期編成が可能なIPを起点に、国内外のパートナー企業と連携し、グローバルでのゲーム展開や、海外の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、収益化を図ります。

映像分野

映像分野では、市場全般はSVOD（Subscription Video On Demand：定額制動画配信）など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。

2017年3月期は、エンタテインメント業界の有力企業や米国などのSVOD事業者と協力し、フル3DCGアニメーション『GANTZ:O』、『劇場版マジェスティックプリンス -覚醒の遺伝子-』、TVアニメ『アクディヴレイド -機動強襲室第八係- 2nd』、TVアニメ『ベルセルク』など7IPの映像公開を行いました。なお、複数の映像プロジェクトを推進したことにより、映像関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。

主な放送・公開作品

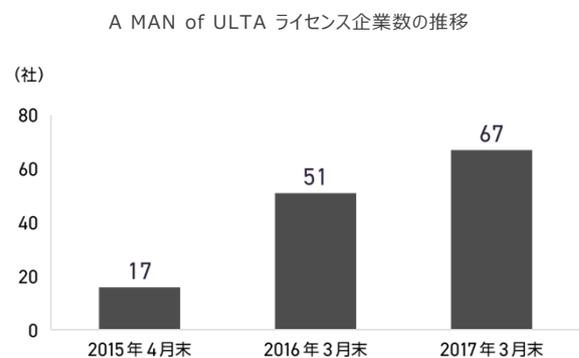


今後は中期経営計画に基づき、米国や中国の映像配信企業と協同作品を開発し、グローバル展開を推進します。さらに、映像をフックとした、グローバルマーケットでのマーチャンダイジング展開の推進や、映像のデジタルデータを活用し、ゲームやパチンコ・パチスロなどへもクロスメディア展開を実施するなど、各事業プラットフォームとの連動を図ります。

ライセンス分野

ライセンス分野では、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など、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。

2017年3月期は、IPビジネスの領域拡大およ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など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。また、2015年に立ち上げた、コンセプトual・ライセンス『A MAN of ULTRA』は、2016年6月に「日本ブランド・ライセンス大賞」においてグランプリを受賞し、今後もさらに展開を加速させていく予定です。



A MAN of ULTRA



©A MAN of ULTRA ©TSUBURAYA PROD.

TOYOTA86×A MAN of ULTRA
M78×86



©A MAN of ULTRA ©TSUBURAYA PROD.

ポップアップショップイメージ



©A MAN of ULTRA ©TSUBURAYA PROD.

今後は中期経営計画に基づき、国内だけではなく、『ウルトラマン』IPを有効活用し、中国をはじめとするアジアの現地企業との提携を進め、ゲームやMDなど様々なメディアにおけるライセンス収入の拡大を目指します。

コミック分野

コミック分野では、書籍や雑誌などの紙媒体市場の縮小が進む一方で、スマートフォンやタブレットなどの電子デバイスを活用した定額制読み放題サービスの普及などにより、電子書籍市場は堅調に拡大しています。

2017年3月期は、引き続きコミック誌「月刊ヒーローズ」を通じて、新たに4作品の連載を開始し、創出作品は累計71作品となりました。また、同誌で創出したヒーローIPのTVアニメ化や、SVODサービスを通じた映像配信などの映像化プロジェクトを推進し、2016年10月には、公式アプリ「マンガHERO's」の配信を開始しました。さらに、電子書籍プラットフォームにおける配信方法の多様化を推進し、11言語24の国と地域で電子書籍および単行本を展開しました。

新規連載作品

足の裏のイーリス



© Kentaro Kurimoto / Saki / ヒーローズ

キャプテンハンゾーモン



© Hiroyuki Takahashi / ヒーローズ

禁猟六区



© Bingo Morihashi Manabu Akishige / ヒーローズ

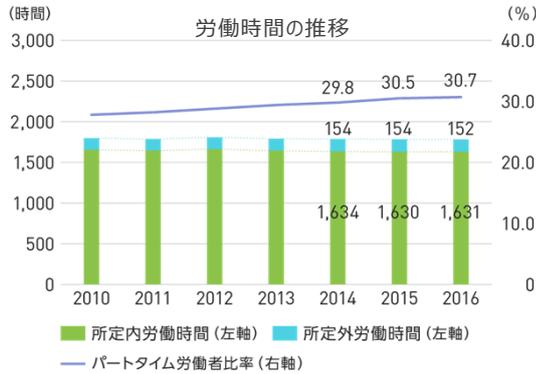
ヒメノスピア



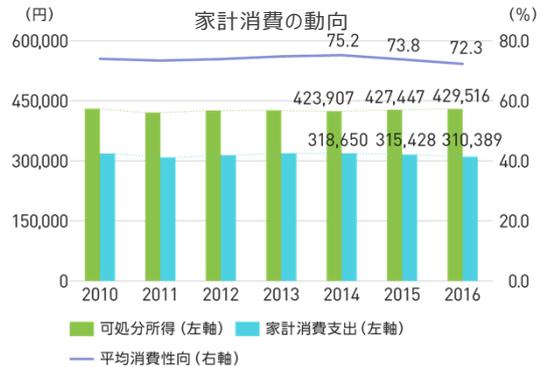
© Shinya Murata Nobuhiko Yanai / ヒーローズ

マーケットデータ

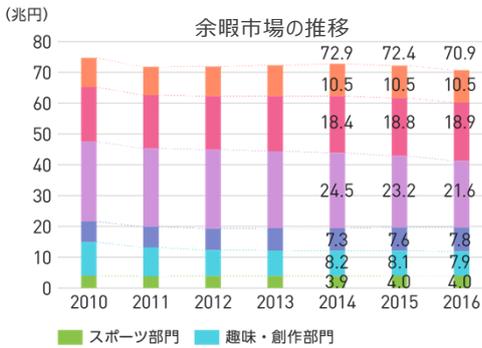
余暇をめぐる環境



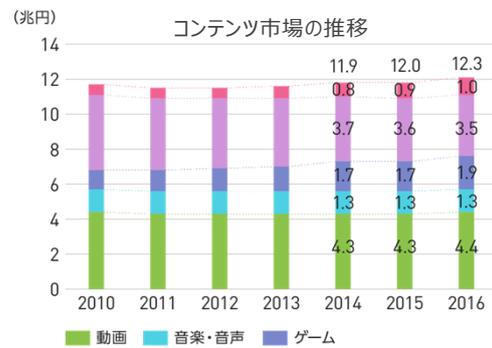
出典：厚生労働省「毎月勤労統計調査」より作成



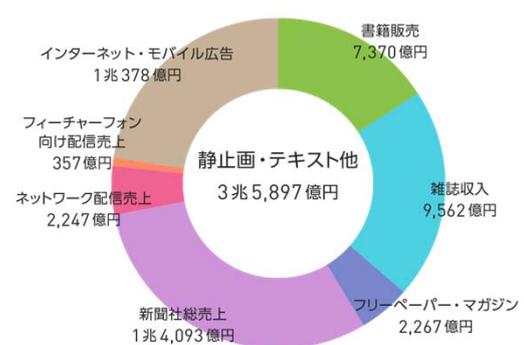
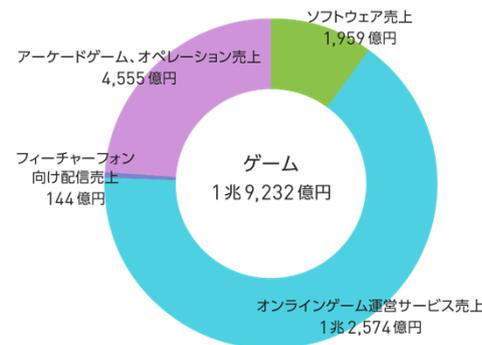
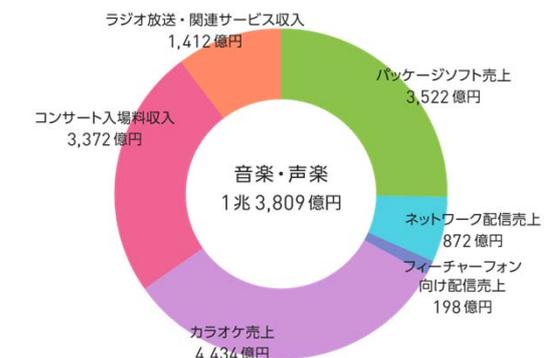
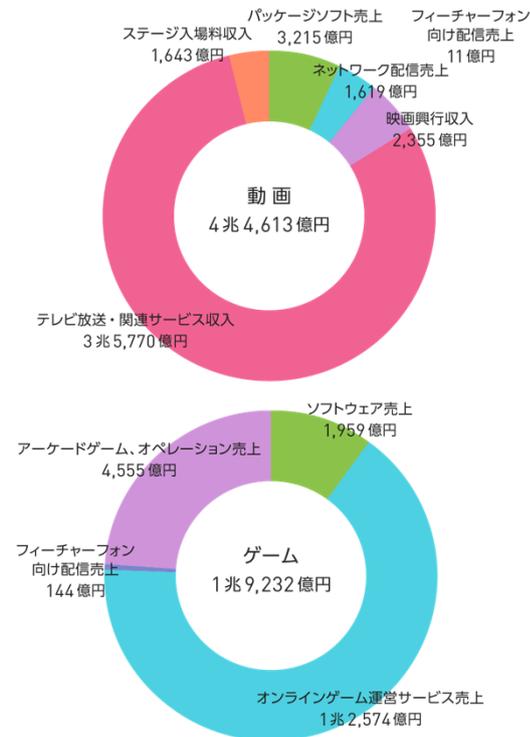
出典：総務省「家計調査」より作成



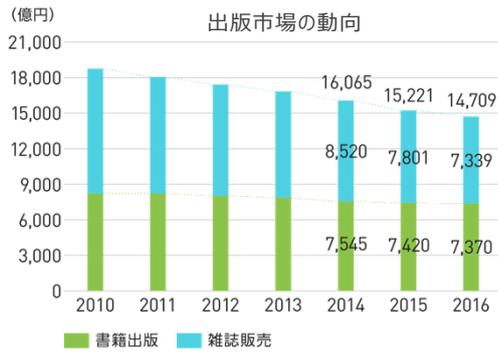
出典：(公財)日本生産性本部「レジャー白書2017」より作成



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2017」より作成



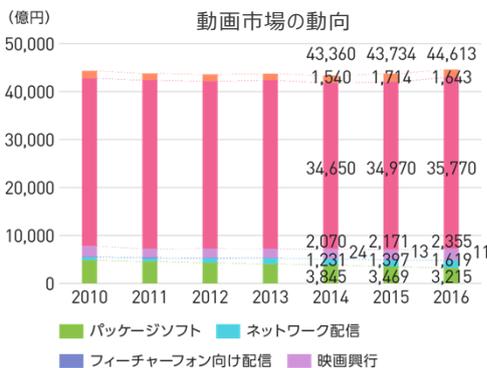
出典：(一財)デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書2017」より作成



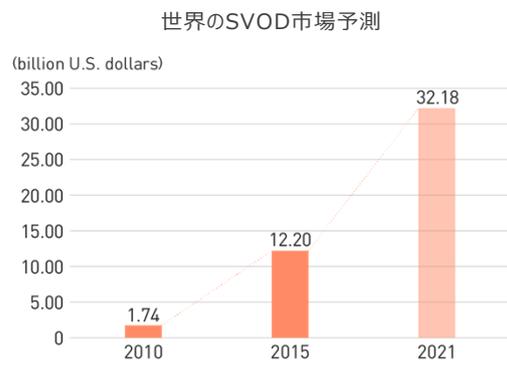
出典：(一財) デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書2017」より作成



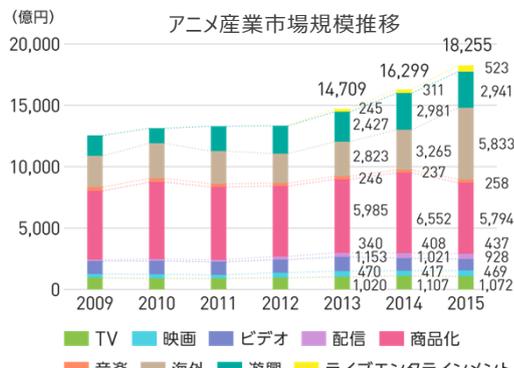
出典：(一財) デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書2017」より作成



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2017」より作成



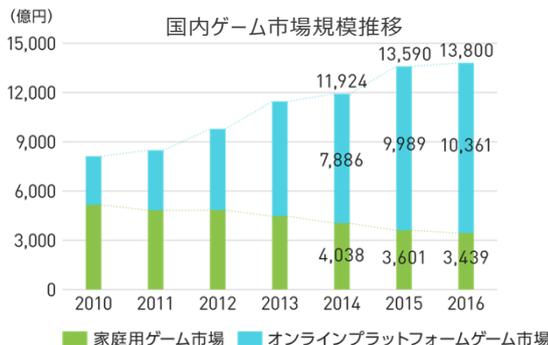
出典：Digital TV Researchより作成



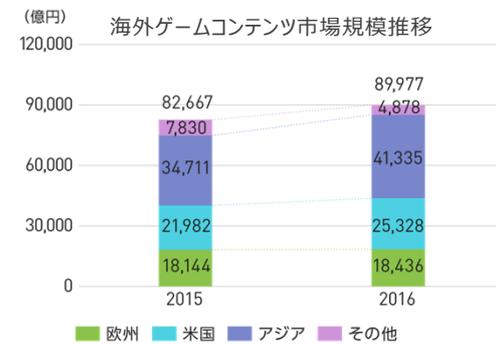
出典：一般社団法人日本動画協会「アニメ産業レポート2016」より作成



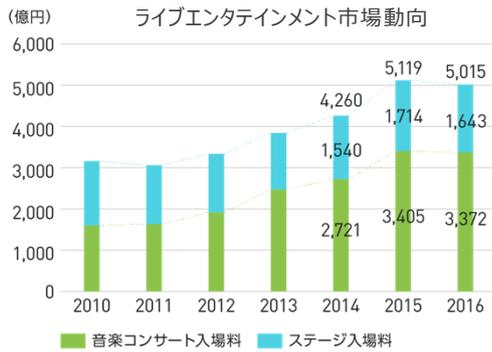
出典：一般社団法人日本動画協会「アニメ産業レポート2016」より作成



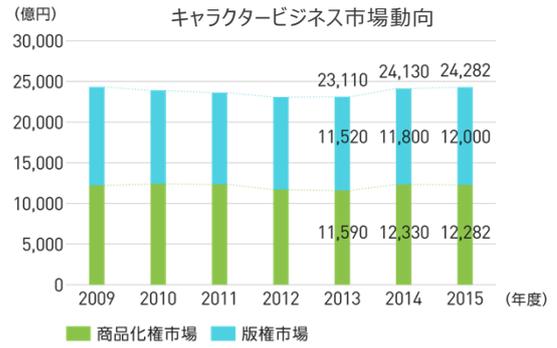
出典：厚生労働省「毎月勤労統計調査」より作成



出典：(株) Gzブレイン「ファミ通ゲーム白書2017」より作成



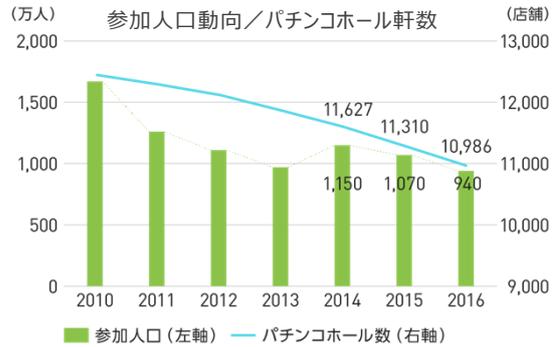
出典：(一財) デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書2017」より作成



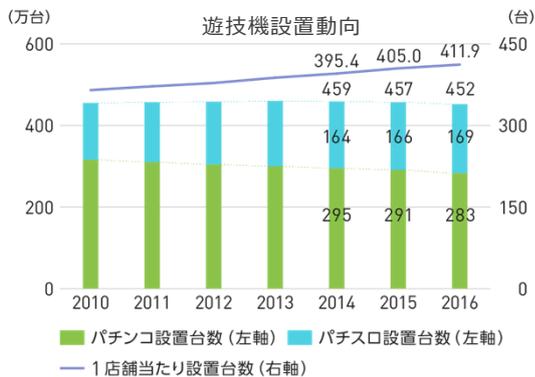
出典：(株) 矢野経済研究所「キャラクタービジネスに関する調査 (2016年)」より作成



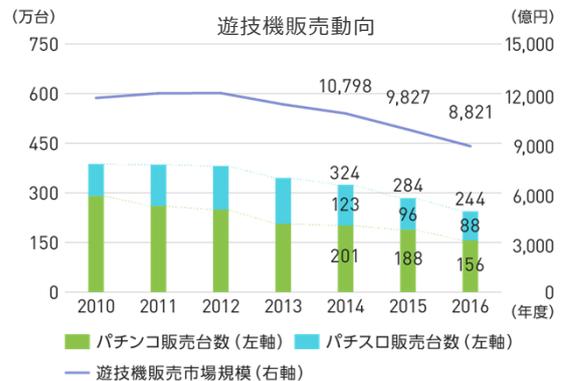
出典：(一社) 日本玩具協会 発表データより作成



出典：(公財) 日本生産性本部「レジャー白書2017」
警察庁「平成28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28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「2017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

CSR/コーポレート・ガバナンス/会社情報/株式情報

社会の幸せに寄与するために

私たちフィールズは、IPの価値向上と収益力向上を目指して、メジャー化が見込める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の展開に注力しています。



CONTENTS

フィールズのCSR	40
コーポレート・ガバナンス	41
フィールズについて（会社概要）	43
フィールズの歩み	45
株式の情報	51

CSR（企業の社会的責任）

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地域の方々はもとより、とりわけ未来への希望の光である子どもたちのために日本全国で支援活動を展開しています。

ウルトラマン基金は、2017年で活動7年目を迎え、そしてウルトラマンセブン放送開始50年という節目にもあたります。これを機に、全国にあるおよそ600の児童養護施設を対象にウルトラマンとともに訪問するヒーローキャラバンを実施します。これらの活動が、子どもたちの夢や希望を描く機会となり、そして、新たな時代を力強く切り拓き成長していくことを願って、これからも継続的な支援活動に取り組んでいきます。



ウルトラマン基金（© 円谷プロ）

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



取締役、監査役および執行役員（2017年6月30日現在）

代表取締役会長		山本 英俊
代表取締役社長		繁松 徹也
取締役副社長		秋山 清晴
専務取締役	PS事業統括本部長	吉田 永
常務取締役		栗原 正和
常務取締役		藤井 晶
常務取締役		小澤 謙一
取締役	計画管理本部長	山中 裕之
取締役		藤島 輝男
取締役	クロスメディア事業統括本部長	鎌形 英一
社外取締役		糸井 重里
社外監査役 常勤		池澤 憲一
社外監査役		古田 善香
社外監査役		中元 紘一郎
執行役員	法務室長	末永 徹
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
執行役員	PS事業統括本部営業管理部長	若園 秀夫
執行役員	IPマーケティング室 EP	小澤 洋介
執行役員	研究開発室長	大塩 忠正
執行役員	IPマーケティング室長	清水 憲忠
執行役員	クロスメディア事業統括本部クロスメディア事業部長	山村 豪快男

※EP=エグゼクティブプロデューサー

フィールズについて

会社概要（2017年3月31日現在）

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町16番17号
事業内容	1.キャラクター、コンテンツの企画開発、販売 2.映像ソフトの企画開発、販売 3.遊技機の企画開発 4.遊技機の仕入、販売
資本金	7,948百万円
従業員数	1,713名(連結) 784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) 円谷プロダクション (株) BOOOM (株) クロスアルファ など計14社
持分法適用関連会社	(株) ヒーローズ (株) 角川春樹事務所 など計8社

全国営業拠点



組織図（2017年5月15日現在）



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	10	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 (100.0)	遊技機の開発・製造
	株式会社BOOOM	10	51.0	遊技機の企画・開発
	株式会社ミズホ	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・制作
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・制作
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	10	100.0	アニメーションの企画・制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・制作 キャラクター商品の企画・制作・販売

※当社の議決権比率の（ ）内は、間接所有割合を内書きで記載しています。

フィールズの歩み

1988年～

心を豊かにするエンタ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。

フィールズの変遷

- 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、フィールズ(株))を設立、遊技機販売事業を本格化
- 1992 - 情報サービスの開始
 - 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
 - パチンコホール経営システム「ホールTV」開始
 - 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
- 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

Entertainment & Pachinko/Pachislot History

● Entertainment ● Pachinko/Pachislot

- 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が過去最大の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。そして、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年には、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

- 1999 - 優れた業務品質の提供に向け、ISO9002（販売部門）取得（2002年に「ISO9001」へ移行）
- 2000 - (株)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 - (株)SANKYOと業務提携、ピ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、オッカーブランドの独占販売を開始
 - 2009 - (株)エンターライズ（カブコン子会社）と提携、エンターライズブランドの独占販売を開始
 - 2012 - (株)ユニバーサルエンターテインメントと業務提携
 - 2013 - (株)ディ・ライトと業務提携
 - 2014 - (株)七匠と業務提携
 - 2015 - (株)アリストクラートテクノロジーズ（現、(株)クロスアルファ）を子会社化
 - (株)スパイキーを子会社化（(株)アリストクラートテクノロジーズ（現、(株)クロスアルファ）の100%子会社）
 - (株)大一商会と業務提携契約を締結
 - 2017 - サミー(株)と販売取引基本契約を締結
- 2001 - スポーツ・エンタテインメント分野に進出
 - 2001 - プロフェッショナル・マネージメント(株)始動、エンタテインメントプロデュースに着手
 - 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
 - 2005 - スポーツ関連企業3社を統合し、ジャパン・スポーツ・マーケティング(株)（JSM(株)）へ商号変更
 - 2007 - (株)EXPRESSを子会社化
 - 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
 - 2012 - 今後の成長やシナジー効果を踏まえ、JSM(株)のフィットネスクラブ事業を当社吸収
 - 2013 - 経営効率化を図るため、(株)EXPRESS を吸収合併

Entertainment & Pachinko/Pachislot History

● Entertainment ● Pachinko/Pachislot

- 1998 - 「Windows 98」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 - 「2002FIFA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

- 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ーソフトを発売
 - 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（映画館運営）、情報発信型のミニネコンを展開
- 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)と共同出資でアイビー・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、アイビープロス(株)を吸収合併
– スマートフォンアプリ「タワー オブ プリンセス」など5作品を配信
- 2007 – IP取得・育成に向け、映像分野に進出
 - 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
 - 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、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 – (株)創通、東宝(株)などと連携し、ヒーローズ作品「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
 - 2013 – テレビアニメ「銀河機攻隊 マジェスティックプリンス」放送
 - 2014 – 「APPLESEED ALPHA」劇場公開
 - 2016 – 「APPLESEED ALPHA」がVFX-JAPANアワード 2016「部門別最優秀賞」受賞
– テレビアニメ「ベルセルク」第1期がMBSほかアニメイズム枠、WOWOWにて放送
– フル3DCGアニメ「GANTZ:O」劇場公開
– アニメ「劇場版 マジェスティックプリンス -覚醒の遺伝子-」公開
– フル3DCGアニメ「GANTZ:O」が第2回CGWORLD AWARDS「大賞」受賞
– Fly Studio SDN. BHD.（マレーシア）の全株式売却
 - 2017 – テレビアニメ「ベルセルク」第2期がMBSほかアニメイズム枠、WOWOWにて放送
– テレビアニメ「アトム ザ・ビギニング」NHK総合テレビにて放送

Entertainment & Pachinko/Pachislot History

● Entertainment ● Pachinko/Pachislot

- 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・育成に向けて

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。

フィールズの変遷

- 2008 – IPの継続的な取得・創出・育成を目指し、5カ年中期経営計画を発表
– 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
- 2011 – (株)ネクスエンタテインメントを子会社化
- 2013 – (株)エフ（現、(株)XAX）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
- 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
– (株)Bbmfマガジンの株式を売却
- 2016 – アプリ「マンガHERO's」配信
- 2010 – 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
- 2011 – TVシリーズ「ウルトラマン列伝」放送（ウルトラゼロファイト）
- 2013 – TVシリーズ「新ウルトラマン列伝」放送（ウルトラマンギンガ、ウルトラマンギンガS、ウルトラファイトビクトリー、ウルトラマンX）
- 2016 – 「ウルトラマンオーブ」放送
- 2017 – 「ウルトラマンゼロ THE CHRONICLE」放送
– 「ウルトラマンジード」放送

Entertainment & Pachinko/Pachislot History

● Entertainment ● Pachinko/Pachislot

- 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
– 「バズドラ」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

2012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、インターネット環境の充実により、グローバルでもコンテンツが求められる時代となりました。

こうした流れを予見し、当社は2012年5月に、IPを主軸とした「成長するビジネスモデル」を発表しました。そして、メディアに依存することなく、また、国内だけでなく海外も見据えてIPを取得・創出・育成し、IPをクロスメディア展開する戦略を推進してきました。

フィールドズの変遷

- 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
 - －IP価値向上実現のため、グループ体制、外部パートナーとのネットワークを強化
- 2014
 - －(株)DLEと業務提携、ヒーローズ作品「ソードガイ 装刀凱」のクロスメディア展開に向けたプロジェクトを始動
- 2015
 - －コンセプトual・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
 - －テレビアニメ「アクティヴレイド -機動強襲室第八係-」第1期放送
 - －テレビアニメ「アクティヴレイド -機動強襲室第八係-」第2期放送
 - －「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「APPLESEED ALPHA」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
 - －中国、香港、タイ、マレーシアなど各国で「ウルトラヒーロー」のライブショーを実施
 - －米国クランチロール、中国テンセントなどSVOD事業者と協業し映像作品のグローバル配信を活性化
- 2016
 - －中国チャイナ・モバイル/董石などと協業しヒーローズ作品の電子書籍配信を拡充、北南米・欧州・韓国にも展開
 - －北南米・欧州・アジアでヒーローズ作品の単行本展開

Entertainment & Pachinko/Pachislot History

● Entertainment ● Pachinko/Pachislot

- 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
 - －映画「君の名は」公開
- 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
 - －「IR推進法」公布

2017年～ 次の30年への成長に向けて

当社は、2018年6月に創立30周年を迎えます。次の30年への成長に向けて、2017年5月に3か年中期経営計画を発表しました。

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」に今一度立ち返り、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。

今後も、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、ひきつづき取り組んでまいります。

フィールズの変遷

- 2017 - 3か年中期経営計画を発表
- 電子書籍プラットフォーム(株)ナンバーナインの株式取得

Entertainment & Pachinko/Pachislot History

- Entertainment
- Pachinko/Pachislot

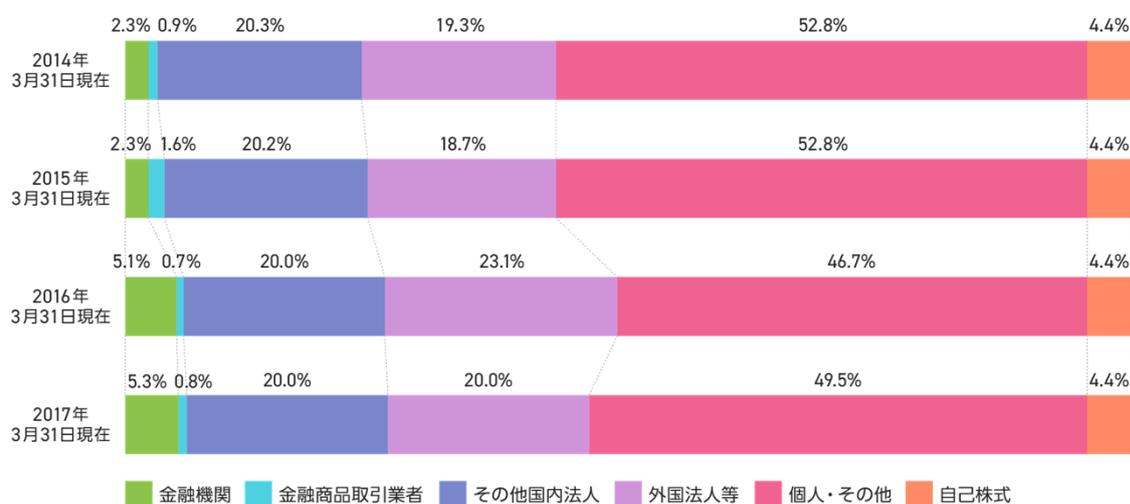
- 2017 - 風営適正化法施行規則等の改正

株式の状況

株式情報

発行可能株式総数	138,800,000株	自己名義株式	1,516,300株
発行済株式総数	34,700,000株	株主数	7,745名

所有者別株式分布状況



大株主

株主名	所有株式数	持株比率
山本英俊	8,875,000	25.58%
株式会社SANKYO	5,205,000	15.00%
山本剛史	3,612,800	10.41%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE NVI01	1,835,100	5.29%
有限会社ミント	1,600,000	4.61%
自己名義株式	1,516,300	4.37%
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニー レギュラーアカウント	1,089,200	3.14%
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505019	593,600	1.71%
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT	573,600	1.65%
ノーザン トラスト カンパニー (エイブイエフシー) アカウント ノン トリーティー	476,200	1.37%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口9)	427,400	1.23%



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 : 03-5794-2109 (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/>