

※本資料は、株主総会当日に投影した資料の、一部を抜粋しております。

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

コンテンツ&デジタル事業セグメント
事業の状況

円谷フィールズホールディングス株式会社 取締役
株式会社円谷プロダクション 代表取締役社長
永竹 正幸

円谷フィールズホールディングス株式会社 取締役
株式会社円谷プロダクション 代表取締役社長
永竹 正幸

コンテンツ&デジタル事業セグメントの事業状況について、
その中核である(株)円谷プロダクションの事業展開について、ご説明いたします。

円谷プロダクション
5カ年中期経営計画の達成に向けた事業戦略

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

2024年5月に発表した「5カ年中期経営計画」における2年目のミッションを遂行

コンテンツ&デジタル事業「5カ年中期経営計画」5つの柱

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

グローバルビジネス確立に向けた5つの施策

1 グローバル展開の拡大に伴う内部体制の確立

2 グローバルな視点での流通の根本的な見直しと新たな流通網の構築

3 ウルトラマンシリーズ商品開発・展開の強化

4 ウルトラマン以外の多様なIP商品開発

5 新たな映像作品の展開

2025年3月期第1四半期 公表

連結売上高 (単位:億円)

中期経営計画期間

250

175

118

99

その他

MD/ライセンス
フランチャイズ関連

MD/ライセンス収入

映像・イベント収入

2

コンテンツ&デジタル事業セグメントでは、2024年5月に発表した「5カ年中期経営計画」における2年目のミッションを確実に進めています。

2025年3月期においては、計画の初年度として特に「グローバル展開の拡大に伴う内部体制の確立」、「ウルトラマンシリーズ商品開発・展開の強化」に注力し、体制強化のための投資の一年として、グローバルでの認知拡大・事業推進の施策を実施してまいりました。この結果、売上高は過去最高であった2023年3月期の103億円を上回り、118億円と過去最高を更新しました。2026年3月期は、引き続き内部体制の強化と商品開発・展開の強化に尽力しつつ、グローバルにおける流通網の強化に注力してまいります。

今期の位置付け

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

前期のグローバル体制強化のための投資期間を経て
さらなる事業拡大・マネタイズを仕掛ける

①新規ビジネスの拡充

ULTRAMAN
ULTRAMAN
2025.8.1 (金) 発売

ULTRAMAN
ULTRAMAN
2025.4.25 (金) 発売

②グローバル展開の加速

天猫国际
AMAP Alipay+ Flugguy

③新規IPとの連携展開

3

©円谷プロ

2025年3月期は新事業の立ち上げに伴う一時的な投資コストを計上しましたが、2026年3月期以降は中長期の目標である営業利益100億円を目指し、さらなる事業拡大とマネタイズを積極的に仕掛け、収益性の改善に努めてまいります。

具体的には、3つの重点項目に取り組んでいます。

- ①新規ビジネスの拡充。特に、トレーディングカード事業に注力してまいります。
- ②グローバル展開の加速。アリババ(株)との業務提携に基づいた取り組みを鋭意進めています。
- ③新規IPとの連携。円谷フィールズホールディングスグループ全体でIPとコンテンツの価値最大化を図ります。

以上の3点を着実に実行し、グローバルでの認知・事業拡大と、マネタイズに向けた施策を実施してまいります。

①新規ビジネスの拡充 – トレーディングカード事業

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

2024年10月より世界同時展開。現在23の国と地域で発売中



ULTRAMAN
CARD GAME

- グローバル累計出荷数 約8,000万枚 (4月末時点)
- 公認店舗数 全国 約540店舗
- 公認大会参加者数 延べ40,000名以上

ウルトラマンファンのみならず、
新しい顧客層の獲得にも成功

4

①新規ビジネスの拡充に関しましては、昨年より事業を開始したトレーディングカード事業をさらに拡大・加速させてまいります。

従来のウルトラマンファンの方々だけでなく、トレーディングカードゲームファンはじめ新しい顧客層の獲得にも成功しており、今後の成長の柱として大いに期待しています。

このウルトラマンカードゲームをさらに盛り上げるべく、2026年5月には初の「世界大会」の開催を予定しています。23の各国・地域の予選を勝ち抜いた世界中のウルトラマンカードゲームファンが一堂に集います。世界大会へ向けて、皆様により一層楽しんでいただけるよう商品・大会ともに拡充してまいります。

①新規ビジネスの拡充 – 世界大会の開催

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

2026年 初の「世界大会」を開催。

各国のトーナメントを勝ち抜き世界中のウルトラマンカードゲームファンが集結



5

世界中のウルトラマンファンの方々、トレーディングカードゲームファンの方々、国籍、年齢や性別などあらゆる垣根を超えて皆様に届くように、そして皆様の熱量に負けないように、当社は引き続き事業推進に努めてまいります。

②グローバル展開の加速 – アリババジャパンとの業務提携

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

アリババグループの有する各種プラットフォームを使った、
ポテンシャルのある中国インバウンド顧客による、国内需要の活性化を図る

中国最大級の
地図・ナビゲーションアプリ

リアルタイム交通情報、経路検索、
公共交通案内、POI検索、ARナビ、
音声案内など多機能を提供し、旅行や
日常移動をサポート

AMAP

中国最大級の
越境ECプラットフォーム

自社開発商品の流通網の確保に加え、
訪日顧客の帰国後の購買が可能に

天猫国际

中国最大級の
オンライン旅行プラットフォーム

交通手段、宿泊施設、観光チケットなど、
旅行に関わる多様なサービスを提供

Fluggyy

中国No.1シェア
モバイルペイメント&ライフスタイルアプリ

オンライン決済・オフライン決済ともに、
アジア圏の主要QR決済に対応
デジタルキャンペーンでのマーケティング
が可能

Alipay+

7

③新規IPとの連携展開

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

ウルトラマンIPの強化・拡大を通じたグローバルビジネスの実績と経験を基に
グループIP・コンテンツの成長基盤を作り、新規IPビジネス展開に繋げていく

アミューズメント機器

コンテンツ&デジタル

創業未培ったIP取得・IPホルダーとの協業ノウハウ

ウルトラマンIPビジネスで培った経験と実績

IP取得・創造

IP育成

ライセンス
開拓・管理

事業企画・推進

AIの活用

グローバル展開

新規IP①

新規IP②

新規IP③

新規IP④

ULTRAMAN

8

次に、②グローバル展開についての取り組みをご説明いたします。

現在、アリババ(株)との戦略的業務提携を進めています。同社が有する各種プラットフォームを活用し、ポテンシャルのある中国インバウンド顧客による国内需要の活性化を図ってまいります。将来の展望として、更なるグローバル展開の加速に向け長きにわたる協力体制も見据えた関係を築いてまいります。

昨年の訪日外客数は約3,700万人と過去最高で、中国からは約700万人の観光客が日本へ訪れています。本提携を通じ、中国最大級の越境ECプラットフォーム、旅行プラットフォーム、地図アプリ、ペイメントシステム等、これらサービスを多角的に活用することで国内需要の活性化を図るとともに、日本から帰国した後でも当社の企画開発した商品を購入できる体制を構築し、中国市場における当社の存在感を高めてまいります。

最後に、③新規IPとの連携展開についてご説明いたします。

当社はウルトラマンIPの強化・拡大を通じ、世界市場で5,000億円近い経済圏を築きました。ウルトラマンというIPをもとに多角的に事業を加速させ、それによって培った経験とノウハウや、アミューズメント機器事業を通じて蓄積したIPホルダーとしての強みをかけあわせ、今後ウルトラマン以外のIPについてもグローバル展開を目指してまいります。



以上、コンテンツ&デジタル事業セグメントの中核企業である、円谷プロダクションの取り組みをご説明いたしました。

株主の皆様におかれましては、引き続きご指導ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

アミューズメント機器事業セグメント 事業の状況

円谷フィールズホールディングス株式会社 専務取締役
フィールズ株式会社 代表取締役社長
吉田 永

円谷フィールズホールディングス株式会社 専務取締役
フィールズ株式会社 代表取締役社長
吉田 永

アミューズメント機器事業セグメントの事業状況につきまして、ご説明いたします。

営業利益・中期経営計画

アミューズメント機器事業における営業利益実績と3か年事業計画（単位：億円）



当事業の実績を振り返ると、厳しい環境下においても2023年3月期以降、当社は継続して計画以上の実績を出してまいりました。今回、更なる成長を目指し2026年3月期を期初とした新たな事業計画を策定いたしました。

本事業計画達成のための戦略は、以下4点です。

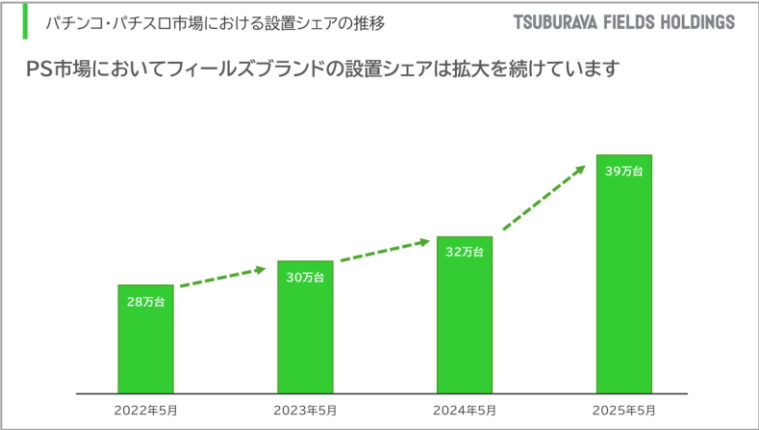
- ① 優良なIPの取得
- ② 年間ぱちんこ12機種 パチスロ12機種の良質な商品を販売する
- ③ (株)エース電研の連結子会社化によるシナジー効果
- ④ ダイコク電機(株)とのファン拡大を目的とした新サービスの創出に向けて



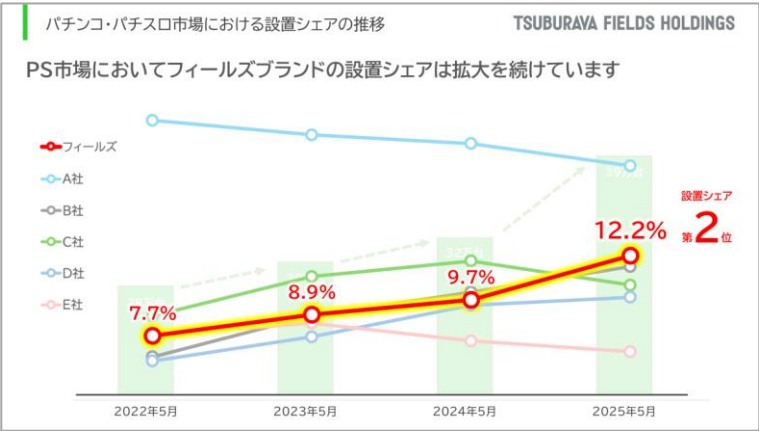
①優良なIPの取得について。これまでフィールズ(株)が培ってきた、パチンコ・パチスロに親和性があり、ファンに求められるIPの取得に引き続き注力し、メーカーに供給することでヒット機種を生み出し続けてまいります。



皆様もよくご存じの『エヴァンゲリオン』シリーズ、2025年3月期より販売を開始した『東京喰種』シリーズのような有力IPを引き続き取得してまいります。多くのファンを魅了するIPを、市場に求められるヒット機種となるべく企画・開発し販売することで、ファンの皆様、プレイヤーの皆様の期待に応えてまいります。



図表は、現在全国のパチンコホールに設置されている当社販売機種数の推移です。台数は年々増加し、現在では市場に設置されている約320万台のうち、約39万台が当社販売機種となっています。（2025年5月時点、当社調べ）



図表は市場における当社販売機種の設置シェアです。当社の遊技機が市場全体の約12%を占めており（2025年5月時点、当社調べ）、導入後も多くのファンに楽しんでいただくとともに、パラーの主力機種として収益にも貢献できていると自負しています。今後も、ファンやパラーのニーズを充たす遊技機の開発を進め、多くのヒット機種をお届けしていきたいと考えています。

年間24機種 良質な商品を販売する

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

年間販売機種数

ぱちんこ 12機種 パチスロ 12機種

提携メーカー機+PB機で年間24機種を構成

②年間ぱちんこ12機種 パチスロ12機種の良質な商品の販売について。

パーラーでは、毎月1～2回の新台入替が実施されていますが、当事業は提携メーカー及びプライベートブランドで年間24機種の良質な商品を準備し、パーラーのニーズに応えてまいります。

遊技機を安定的に販売できる体制強化を進めてまいりましたが、2026年3月期以降も商品力強化に向けた取り組みを継続するとともに、開発・販売体制についてもより一層の強化に努めてまいります。

遊技機販売

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

23年3月期より市場ニーズを充たす魅力的な遊技機を安定的に販売できる体制を強化
26年3月期以降は提携メーカー機・PB機で年間24機種の販売を目指します



L東京喰種 実績

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

L東京喰種は2025年2月に導入開始

導入17週経過後の市場実績はスマスロ史上No.1を誇ります



17週経過時点 平均稼働	17,549枚	
17週経過時点 ユーザー支持率	211%	
17週経過時点 累積粗利	1,221,570円	

※2025年5月末時点

※各機種の導入から17週経過時点の実績を比較した場合

※ユーザー支持率は市場平均稼働に対する割合

2025年3月期第4四半期に販売したプライベートブランドのパチスロ『L 東京喰種』につきましては、導入後17週経過後の市場実績がスマートパチスロ史上No.1となっています。
(2025年5月時点、当社調べ)

長年当事業が課題としていたプライベートブランド機種の商品力向上という点においては、非常に良い成果を出せたと思っています。

エース電研とのシナジー

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

フィールズの販売力・エース電研の空間プロデュースによって、
大きなシナジー効果を生み出していきます


Gaming and Entertainment



遊技機販売力

ホール空間プロデュース力

新たな空間を創出・提供し、遊技業界の発展に貢献

③(株)エース電研の連結子会社化によるシナジー効果について。

2024年9月に完全子会社化した(株)エース電研は、パラーにおける補給装置・設備機器の製造販売及び設置・施工分野においてトップシェアを誇る企業です。2025年3月期もパラーの新紙幣対応の特需が追い風となり、優秀な実績を記録しました。

フィールズ(株)は遊技機販売に強みを持ち、(株)エース電研はホールプロデュースに長けた企業です。こうした両企業の得意分野とリソースを掛け合わせシナジーを生むことでパラーに様々なご提案ができると考えています。フィールズ(株)との営業連携による新規案件・顧客を開拓するとともに、営業拠点統合や生産・物流拠点統合によるコスト最適化と利益率向上等に取り組むことで更なる業績拡大に努めてまいります。

ダイコク電機との協業

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

2024年11月にダイコク電機と業務提携
PS遊技に新たな価値を生み出しファン拡大に資する事業の共同開発を協議していきます


Gaming and Entertainment



 **ダイコク電機株式会社**

AIと市場分析を活用したホール集客システム

新規客の取り込みを目的としたインバウンド施策の促進

IP相互利用による遊技機の共同開発・販売

業界全体の発展に資する商品・サービスの研究・開発

ファン拡大を目指した新たな製品・サービス・ビジネスモデルの創出

④ダイコク電機(株)とのファン拡大を目的とした新サービスの創出について。

現在、同社との業務提携を通じて、業界にとっての新たな価値およびファン創造に向けたサービス開発を鋭意推進しています。AI等の先進技術を活用した集客システムや新規客の取り込みを目的としたインバウンド施策の促進、IPの相互利用による遊技機の共同開発・販売等、様々な取り組みを進めています。今期中には具体的なサービスに関する発表できると考えていますので、ご期待ください。



当事業の更なる成長に向け、フィールズ(株)が創業来取り組んでいる有力なIP取得に引き続き注力し、年間24機種の良質な遊技機の販売に努めてまいります。また、(株)エース電研の空間プロデュース能力を活かした取り組みやダイコク電機(株)と共に進める業務提携を通じて、業界の活性化により一層努めてまいります。

以上の4つの事業戦略を実行することで新たな3か年事業計画を確実に達成してまいります。大いにご期待ください。



以上、アミューズメント機器事業セグメントの取り組みをご説明いたしました。
株主の皆様におかれましては、引き続きご指導ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

グループ経営体制について

円谷フィールズホールディングス株式会社 取締役グループCFO

小澤 謙一

円谷フィールズホールディングス株式会社 取締役グループCFO

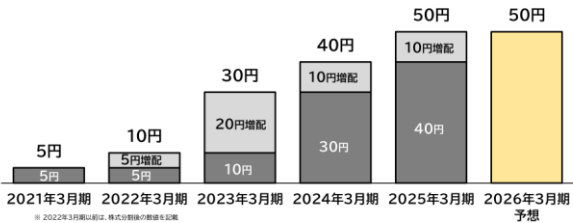
小澤 謙一

各事業セグメントにおけるミッションの着実な遂行に向け、グループ経営体制につきまして財務並びにコーポレートガバナンスの取り組みを私からご説明いたします。

配当に関するご報告

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

グローバルコンテンツビジネスを展開する当社グループにおいては、事業成長に向けた継続投資が不可欠であると認識しています。
着実な事業成長と着実な増益を実現し、事業投資とのバランスを考慮しつつ、配当等の株主還元を実施して参ります。



当期純利益	△3,452百万円	2,471百万円	8,221百万円	11,551百万円	11,158百万円	11,200百万円
-------	-----------	----------	----------	-----------	-----------	-----------

更なる事業成長と増益に向けたグループ共通の取り組み

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

1. 組織・人材

➢ 組織強化・人材獲得

2. パートナー拡充・強化

➢ グローバルビジネスを加速させるため、
有力パートナーとの取り組みを一層加速

3. 魅力的な商品の企画・開発

➢ ウルトラマンIPの活用をさらに拡大
➢ その他有力IPを活用した商品・サービスの企画・開発

4. IP取得

➢ 有力IPの調査・分析
➢ コンテンツホルダーとの関係強化

これらを一層強化するべく、積極的な投資を実行

Copyright 2025 TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS INC. All rights reserved.

3

更なる事業成長と増益に向けたグループ共通の取り組みとして、組織・人材、ビジネスパートナーの拡充・強化、魅力的な商品の企画・開発、IPの取得を掲げています。これらのリソースを一層強化するべく、積極的な投資を実行してまいります。

キャピタルアロケーション方針

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

3か年で創出する営業キャッシュフローを、戦略的な成長投資と株主還元へ最適配分

キャッシュ原資

営業CF
(3か年累計)
約400億円

現金

運転資金

中計期間の配分イメージ

成長投資

新規領域
への投資

既存ビジネス
強化への投資

投資／還元

株主還元

その他投資CF、
借入返済

運転資金

成長投資(M&A含む)100～300億円

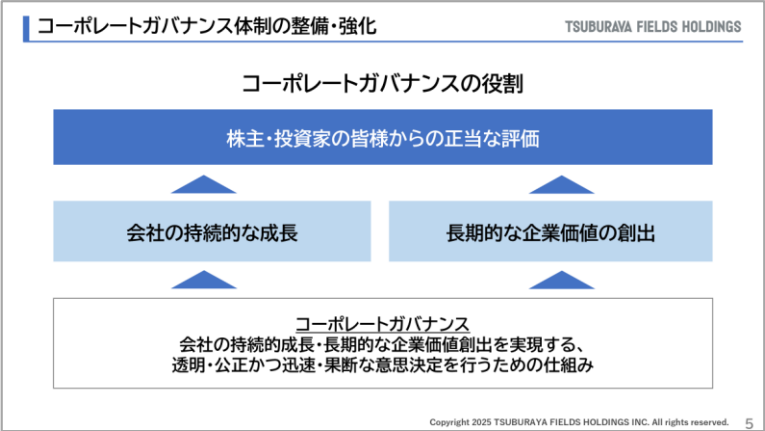
着実な事業成長と着実な増益を実現し、
株主の皆様へ適切に還元

FY2025-2027

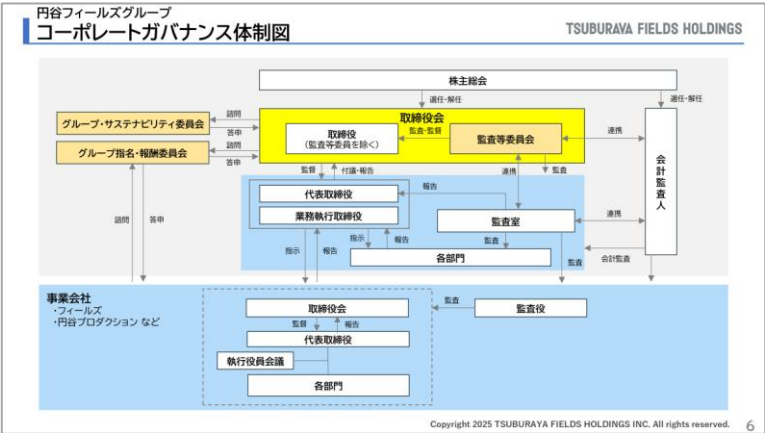
Copyright 2025 TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS INC. All rights reserved.

4

キャピタルアロケーション方針について。今後3年間で約400億円の営業キャッシュ・フロー創出が見込まれます。これらを魅力的な成長機会に積極的に投資してまいります。併せて、株主還元も適切に行い、戦略的な成長投資と株主還元の最適配分を実施してまいります。これらのキャピタルアロケーションを秩序をもって実施していくためには、強固なコーポレートガバナンスの基盤が欠かせません。



持続的な成長を実現し、長期的な企業価値を創造するため、グローバルスタンダードに則ったコーポレートガバナンスの強化に不断に取り組んでまいります。



図表は当社グループのコーポレートガバナンス体制図です。

本総会におけるご賛同を前提として、当社は監査役設置会社から監査等委員会設置会社に移行いたします。

当社グループのコーポレートガバナンスの核となる機関は主に、「取締役会」「監査等委員会」「グループ・サステナビリティ委員会」そして「グループ指名・報酬委員会」でございます。

取締役会について

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

- ・ 監査役設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
- ・ 取締役員数を17名から8名に減員、その半数が独立社外取締役
- ・ 経営の重要事項を計画的に協議

2025年度 主なアジェンダ(案)

	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
人的資本戦略										
サステナビリティ										
統合報告書										
中期経営計画ローリング										
組織監査体制										
サクセッションプラン										
指名報酬規程										
IR方針										
次年度計画・体制										

取締役会構成

代表取締役社長 グループCEO	山本 英俊
専務取締役 AM機器事業セグメント統括オフィサー	吉田 永
専務取締役 C&D事業セグメント統括オフィサー	永竹 正幸
取締役 グループCFO	小澤 謙一
社外取締役(独立)	小森 哲郎
社外取締役(独立)	前田 圭一
社外取締役(独立)	森下 公江
社外取締役(独立)	池澤 憲一

Copyright 2025 TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS INC. All rights reserved. 7

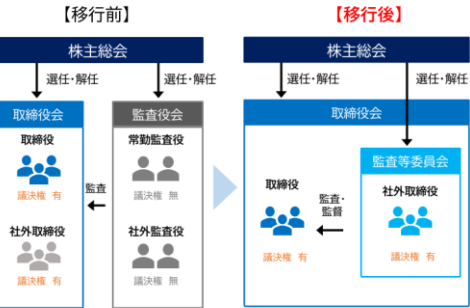
取締役会におきましては、従来の取締役・監査役の員数17名から、監査等委員を含め取締役8名に減員し、その半数が独立社外取締役からなる体制といたします。

取締役会におきましては、経営の重要事項を予めアジェンダとして設定し、年間を通じて計画的に経営に関する実質的な協議を行ってまいります。

監査等委員会について

TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS

- ・ 取締役会に独立社外取締役3名からなる監査等委員会を設置し、監督機能を強化



委員会構成

社外取締役(独立)	小森 哲郎
社外取締役(独立)	前田 圭一
社外取締役(独立)	池澤 憲一

Copyright 2025 TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS INC. All rights reserved. 8

続きまして監査等委員会です。取締役会には、独立社外取締役3名からなる法定の監査等委員会を設置致します。監督機能の強化、監督と執行の分離を一層進めてまいります。

グループ・サステナビリティ委員会について

・ 持続的な企業成長に資するリスクマネジメント・サステナビリティに関する諮問機関
・ 当委員会の活動を通じ、財務情報のみならず非財務情報の開示を積極的に実施

グループ・サステナビリティ委員会

リスクマネジメント分科会

当社グループにおける
重要リスクの洗い出し／
リスク対応方針の策定

サステナビリティ分科会

当社グループにおける
サステナビリティ課題の洗い出し／
サステナビリティ対応方針の策定

委員会構成

取締役 グループCFO	小澤 謙一
専務取締役 C&D事業セグメント統括オフィサー	永竹 正幸
専務執行役員 フィールズ株式会社専務取締役	山本 剛史
社外取締役(独立)	前田 圭一
社外取締役(独立)	森下 公江

Copyright 2025 TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS INC. All rights reserved. 9

グループ・サステナビリティ委員会におきましては、持続的な企業成長に資するリスクマネジメント及びサステナビリティに関する諸課題の発見と対処を担ってまいります。社内の役員の取り組みに独立社外取締役の客観的な視点を加えてまいります。これらの活動を通じ、非財務情報の発信にも一層努めてまいります。

グループ指名・報酬委員会について

・ 委員長が独立社外取締役
・ 半数が独立社外で構成
・ 人的資本戦略やサクセッションプラン等に関する協議を行う諮問機関
・ 高い独立性を活かし、コーポレートガバナンス全般の実質的な協議も行う

グループ指名・報酬委員会

指名報酬戦略

サクセッションプラン
(後継者育成計画)

人的資本戦略

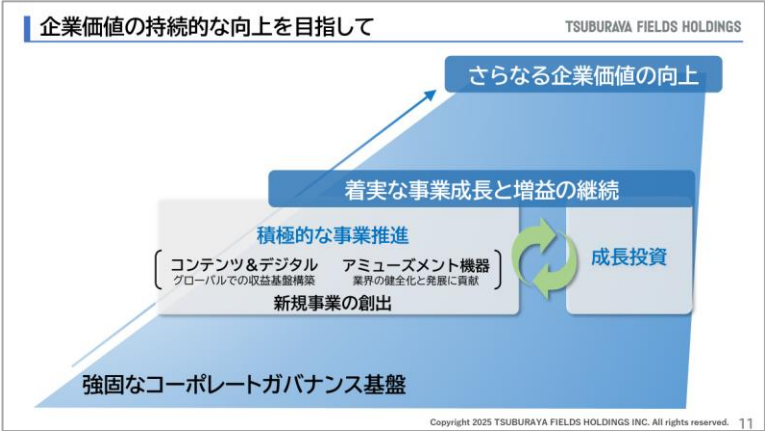
コーポレート
ガバナンス全般

委員会構成

社外取締役(独立) 委員長	前田 圭一
社外取締役(独立)	小森 哲郎
代表取締役社長 グループCEO	山本 英俊
専務取締役 C&D事業セグメント統括オフィサー	永竹 正幸

Copyright 2025 TSUBURAYA FIELDS HOLDINGS INC. All rights reserved. 10

グループ指名・報酬委員会は、委員長及び委員の半数を独立社外取締役で構成し、指名報酬戦略、後継者育成計画、人的資本戦略等に関する実質的な協議を行ってまいります。また、委員会の高い独立性を活かし、コーポレートガバナンス全般に関する実質的な協議も担ってまいります。



これら持続的な企業成長を支える強固なコーポレートガバナンスの基盤のもと、各セグメントにおける積極的な事業活動や新規事業の創出、更には成長投資を遂行し、着実な事業成長と増益の継続を実現できるよう、グループ役職員一丸となって取り組んでまいります。株主の皆様方におかれましては、これまでと変わらぬご指導ご鞭撻を賜れますようお願い申し上げます。



以上、グループ経営体制につきまして、ご説明させていただきました。
株主の皆様方におかれましては、当社グループのさらなる成長にご期待いただき、引き続きご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。
最後までご清聴ありがとうございました。