



フィールズ株式会社
2005年3月期 決算説明会

2005年5月13日（金）
フィールズ株式会社

すべての人に最高の余暇を

2767:JASDAQ

FIELD'S CORPORATION

会社概要

会社概要

(2005年3月31日現在)

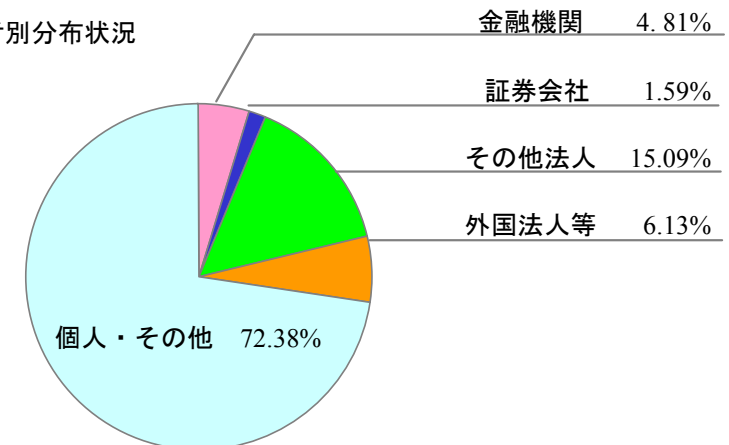
商号	フィールズ株式会社 http://www.fields.biz/	FIELDS CORPORATION
設立	1988年6月(1983年に東洋商事の名で事業を開始)	
本社所在地	〒150-0044 東京都渋谷区円山町3番6号 E・スペースタワー12階	
資本金	79億4,803万円	
株式の状況	発行済株式総数 347,000株 ※2004/9月 1:2分割後	
上場証券取引所	JASDAQ 2767	
従業員数	625名(単体)	758名(連結)
事業内容	遊技機の企画開発および販売	
営業拠点	札幌、青森、仙台、郡山、新潟、高崎、宇都宮、つくば、さいたま、千葉、東京、西東京、横浜、静岡、名古屋、長野、愛知、三重、金沢、京都、大阪、神戸、広島、岡山、山口、松山、福岡、佐賀、鹿児島 (全国29拠点)	
連結対象企業	<ul style="list-style-type: none"> ・プロフェッショナル・マネージメント株式会社 ・フィールズジュニア株式会社 ・ホワイトラッシュチャームズジャパン株式会社 ・トータル・ワークアウト株式会社 ・株式会社デジタルロード ・株式会社ディースリー・パブリッシャー(2005年3月～)他3社 	
持分法適用会社	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社ロデオ ・株式会社角川春樹事務所 他1社 	

大株主の状況

(2005年3月31日現在)

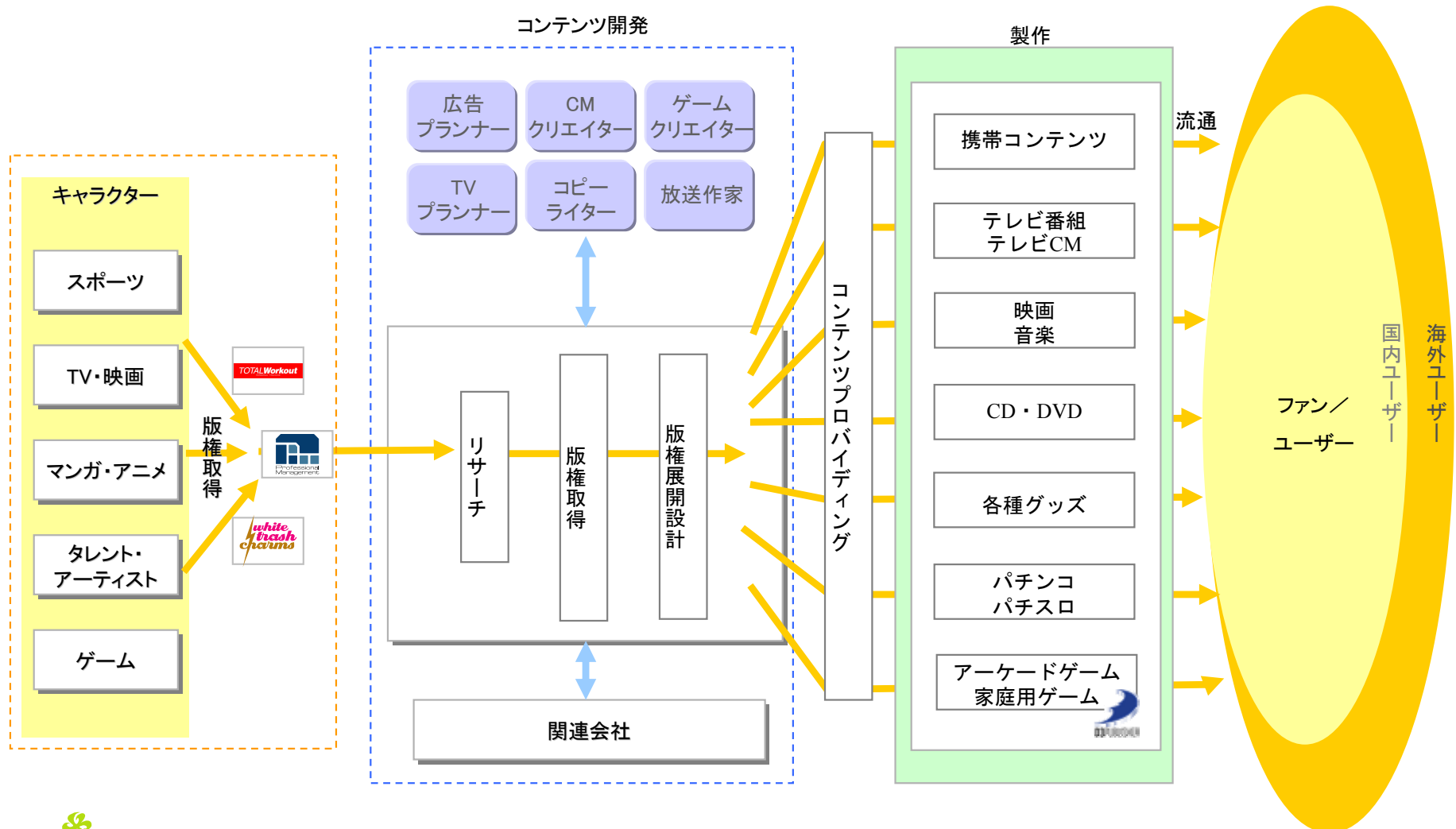
株主名	所有株式数	持株比率
山本英俊	112,200	32.33%
山本剛史	40,000	11.53%
山本洋子	35,000	10.09%
サミー株式会社	27,500	7.92%
有限会社ミント	16,000	4.61%
モルガンスタンレーアンドカンパニーインターナショナルリミテッド*	5,479	1.57%
フィールズ*従業員持株会	5,435	1.56%
山本優希	5,000	1.44%
モルガンスタンレーアンドカンパニーインク	4,761	1.37%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	4,547	1.31%

所有者別分布状況



コンテンツプロバイダー・フィールズ

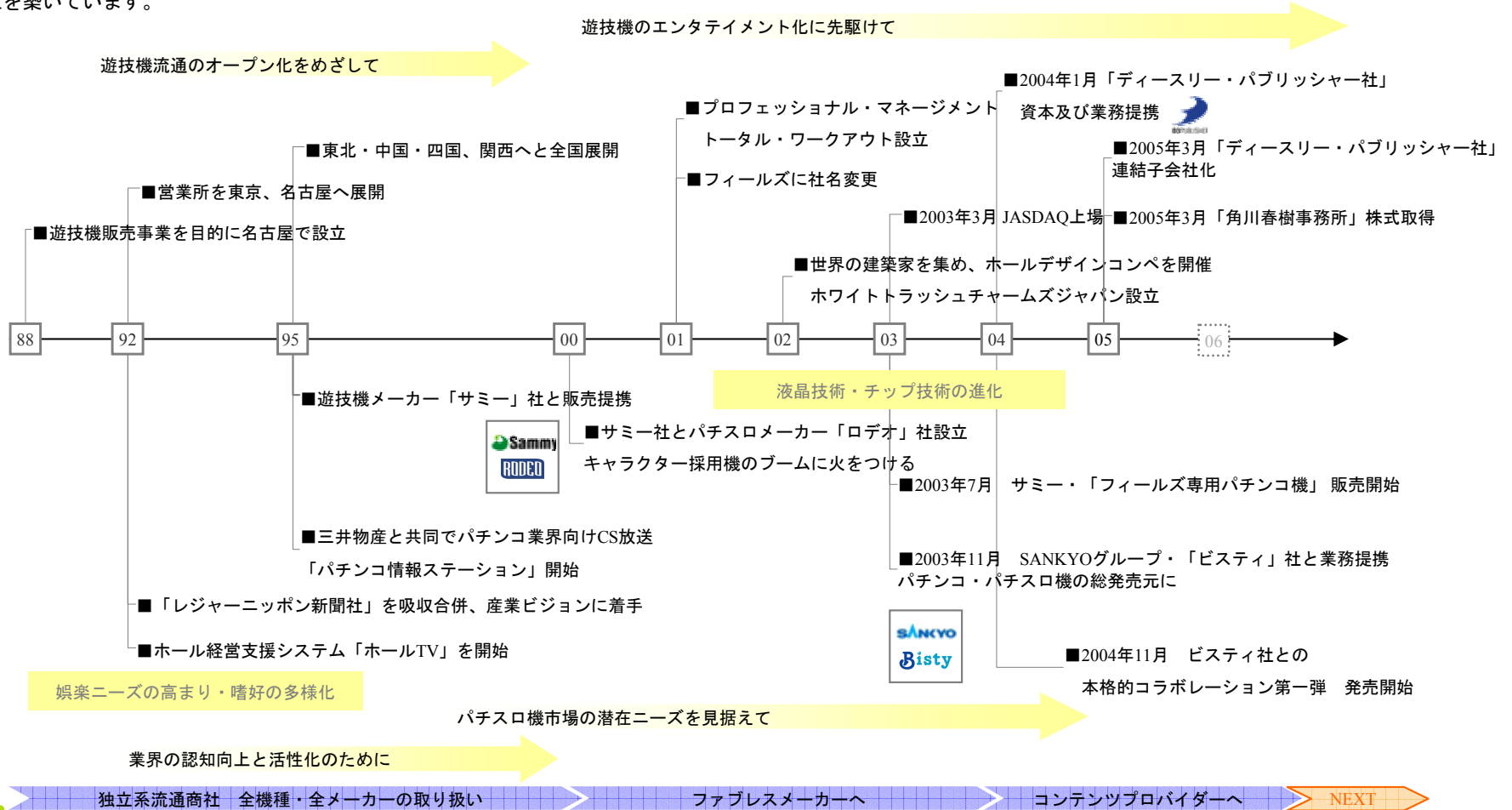
ビジネスモデル



Our Tracks-2005

フィールズの歩み

■「すべての人に最高の余暇を」という企業理念のもと、フィールズは人々の身近な娯楽であるパチンコ・パチスロ市場に注目し、さまざまな新しい挑戦を通して市場を活性化させてきました。全国規模の営業網を構築し、徹底したマーケティングによるニーズの把握と提案型のサービスを続け、多くのパチンコファンと、ホール、遊技機メーカーを結ぶ独自の地位を築いています。





2005年3月期 ハイライト



2005年3月期 実績（個別）

2005年3月期実績（個別）

（単位：百万円）

項目（百万円）	2004年3月期	2005年3月期	2005年3月期	前期比	計画比
	実績	計画	実績	(%)	(%)
売上高	65,140	71,700	79,970	122.8%	111.5%
売上原価	43,975	45,800	55,787	126.9%	121.8%
売上総利益	21,164	25,800	24,182	114.3%	93.7%
販売費および一般管理費	9,213	12,000	11,906	129.2%	99.2%
営業利益	11,951	13,800	12,275	102.7%	88.9%
経常利益	12,054	13,800	12,312	102.1%	89.2%
当期純利益	6,520	7,490	6,721	103.1%	89.7%

2005年3月期 実績（連結）

2005年3月期実績（連結）

（単位：百万円）

項目（百万円）	2004年3月期	2005年3月期	2005年3月期	前期比	計画比
	実績	計画	実績	(%)	(%)
売上高	66,211	73,700	81,658	123.3%	110.8%
売上原価	44,633	47,100	56,905	127.5%	120.8%
売上総利益	21,578	26,600	24,752	114.7%	93.1%
販売費および一般管理費	9,711	12,900	12,655	130.3%	98.1%
営業利益	11,866	13,800	12,097	101.9%	87.7%
経常利益	12,209	14,000	12,480	102.2%	89.1%
当期純利益	6,620	7,600	6,926	104.6%	91.1%

業績推移

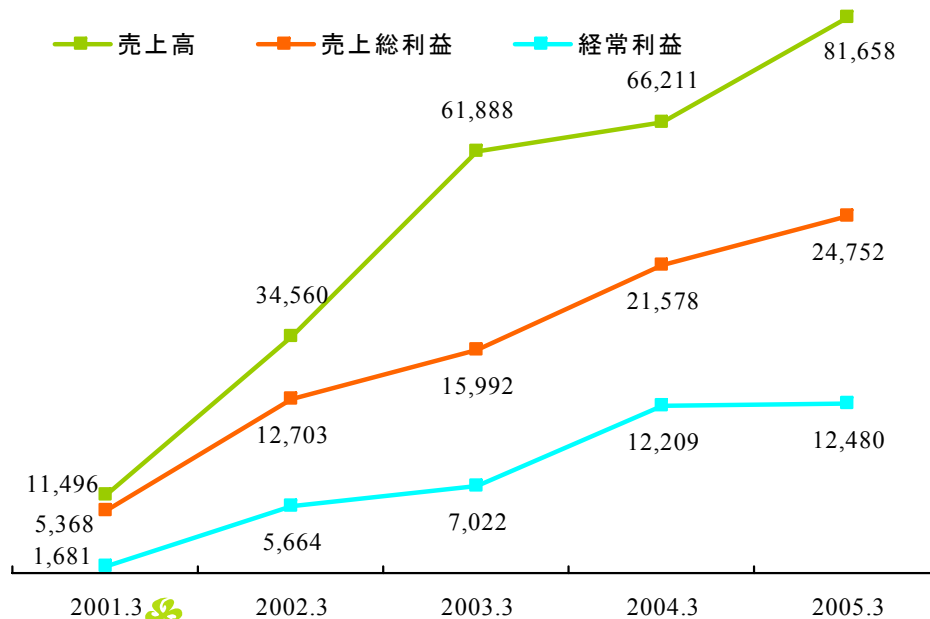
業績推移

(単位:百万円)

項目(百万円)	2001年3月期 (単体)	2002年3月期 (単体)	2003年3月期 (連結)	2004年3月期 (連結)	2005年3月期 (連結)
売上高	11,496	34,560	61,888	66,211	81,658
売上総利益	5,368	12,703	15,992	21,578	24,752
営業利益	1,700	5,730	6,781	11,866	12,097
経常利益	1,681	5,664	7,022	12,209	12,480
当期純利益	583	3,041	3,524	6,620	6,926
遊技機販売台数	166,339	222,660	259,813	323,937	474,044

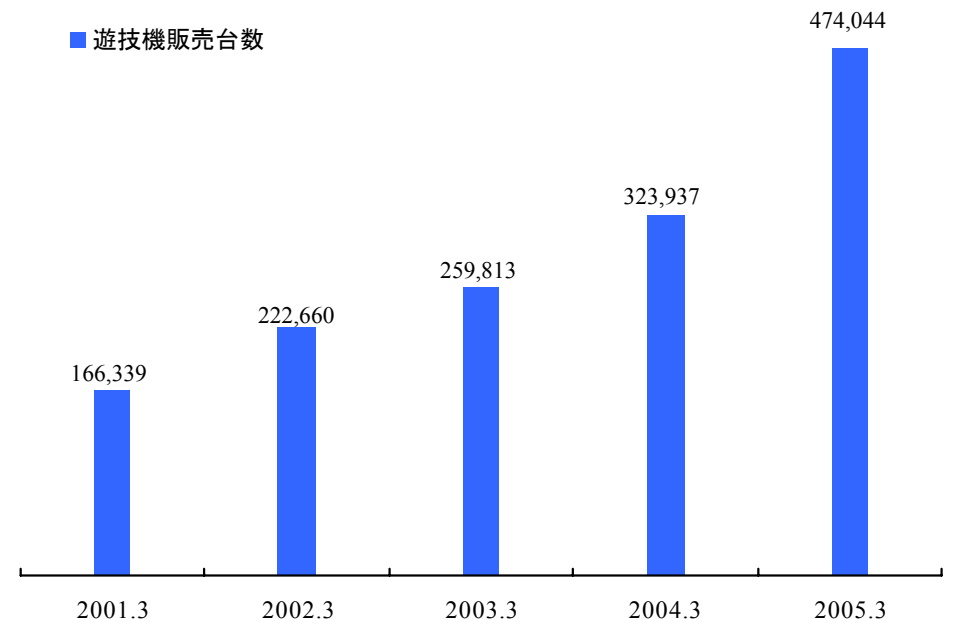
業績推移

(単位:百万円)



遊技機販売台数推移

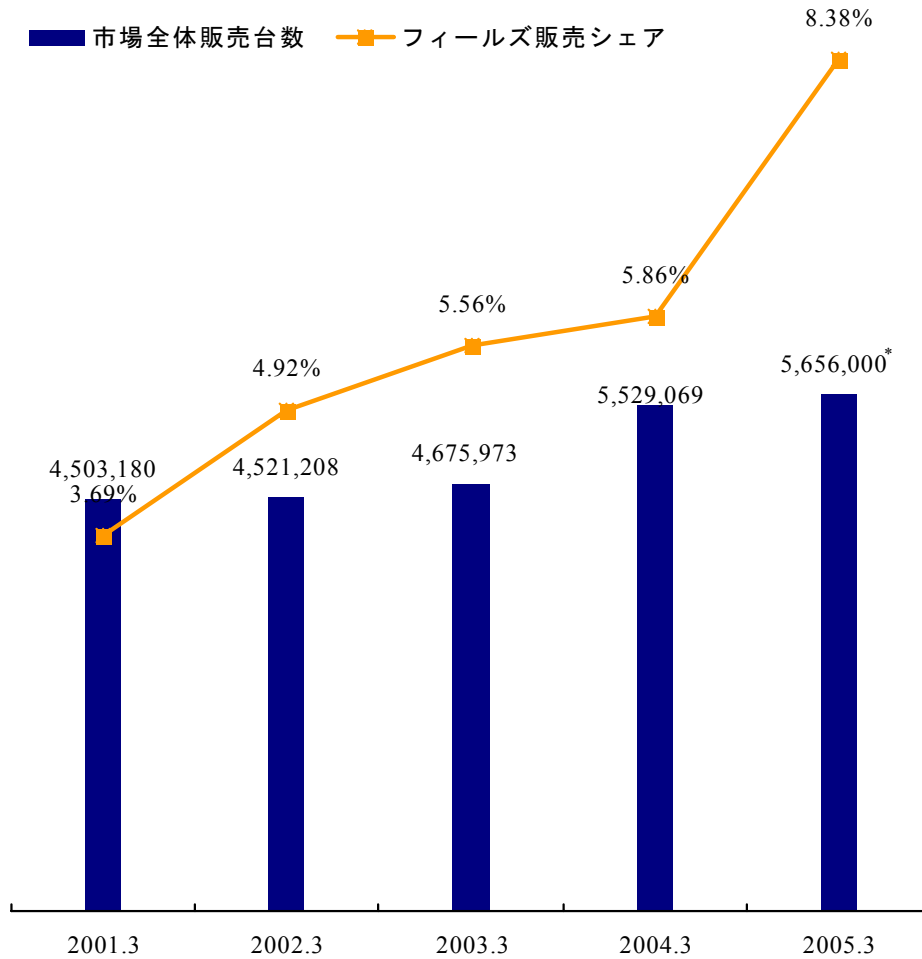
(単位:台)



遊技機販売台数推移— I

販売台数シェア推移

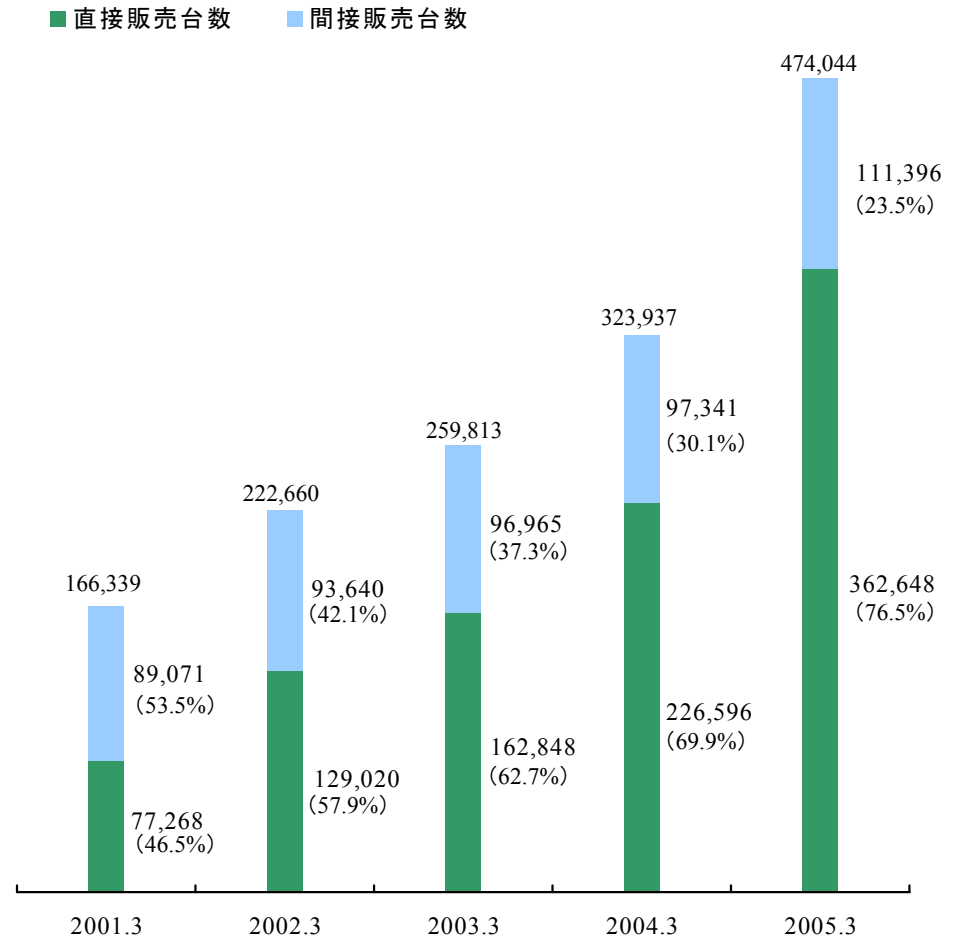
(単位:台)



注) 市場全体販売台数は年集計 *2004年市場全体販売台数は弊社予測値

直接/間接別 販売台数推移

(単位:台)



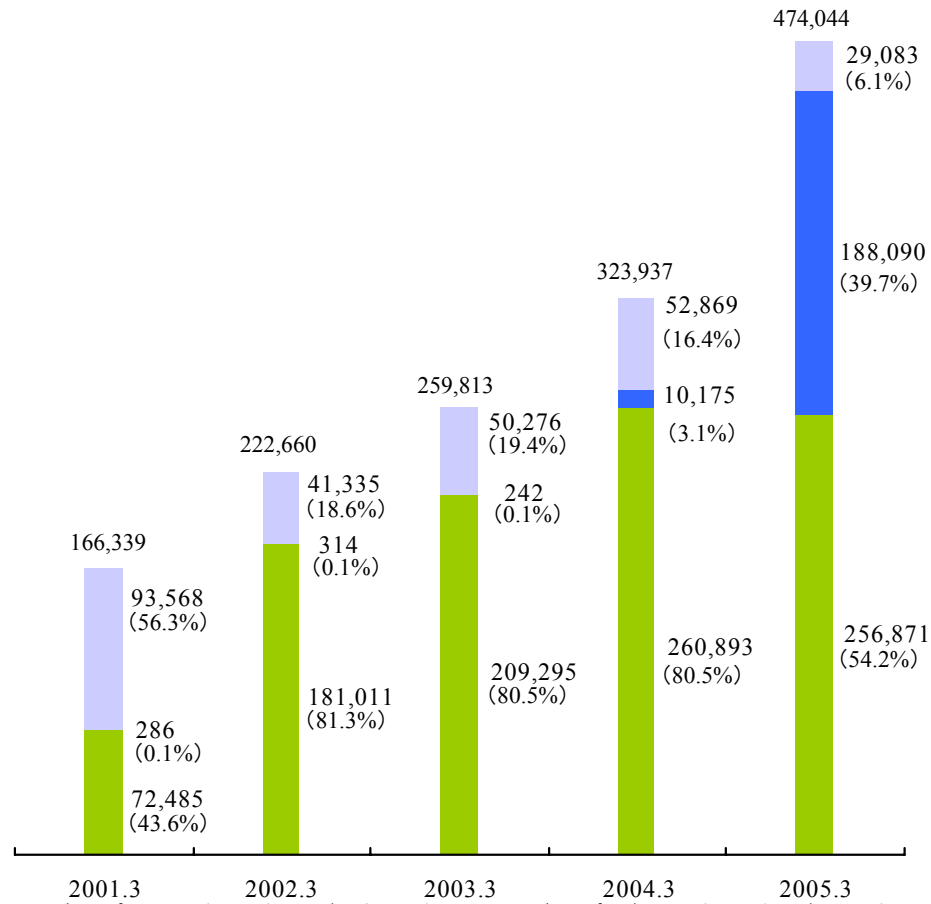
出所: フィールズ、「パチンコ関連メーカーの動向とマーケットシェア2004年版」矢野経済研究所

遊技機販売台数推移ーⅡ

グループ別 販売台数推移

(単位:台)

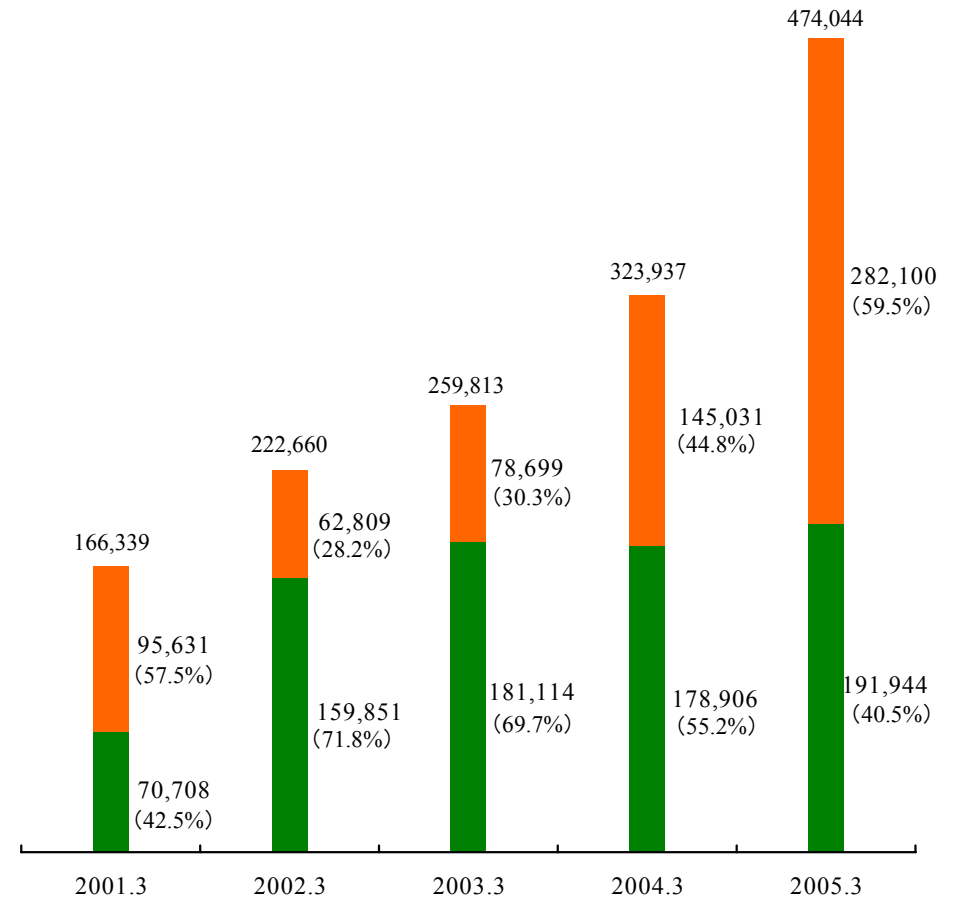
■ サミーグループ ■ SANKYOグループ ■ その他メーカー



パチンコ機/パチスロ機別 販売台数推移

(単位:台)

■ パチスロ機 ■ パチンコ機



*サミーグループ：サミーパチンコ機・ロデオパチスロ機、SANKYOグループ：ビスティパチンコ機・ビスティパチスロ機

【パチンコ部門】 2005年3月期 販売実績

パチンコ販売機種

(単位：台)

	製造メーカー	機種名	販売台数	累計販売台数
上半期 販売機種	サミー	CR力道山	*22,427	40,764
	ビスティ	CRフィーバーカンフーギャル	*10,594	14,745
	サミー	CRリンダのどうにもとまらない	25,795	25,795
	ビスティ	CRフィーバーツインズ	8,324	8,331
	サミー	CR幕末の風	13,176	13,519
	その他メーカー		10,791	
上半期	販売台数	小計	91,157	
下半期 販売機種	ビスティ	CRサーキットへ行こう！	11,466	11,860
	ビスティ	CR新世紀エヴァンゲリオン	*98,946	121,038
	ビスティ	CR華原朋美とみなしごハッチ	*39,680	41,403
	サミー	CR俺の空	*29,966	30,245
	その他メーカー		10,535	
	下半期	販売台数	小計	190,943
通期	販売台数	総合計	282,100	

*サミー・CR力道山およびビスティ・CRフィーバーカンフーギャルは、2004年2月発売のため、代行販売の台数計上はほぼ2005年3月期第1四半期に計上となる。数値は中間期計上分のみ表示

*ビスティ・CR新世紀エヴァンゲリオンは2005年3月期計上分のみ表示
 *ビスティ・CR華原朋美とみなしごハッチは2005年3月期計上分のみ表示
 *サミー・CR俺の空は2005年3月期計上分のみ表示

※累計販売台数は5月6日現在



出所: フィールズ

2005年3月期 販売機種実績

	タイトル
	■CRリンダのどうにもとまらない ・「山本リンダ」さんの全面協力により実現 ・唄、踊り、会話など“本物感”を迫及し、高品質のゲーム性を実現した遊技機 ©LMO/GD © Sammy
	■CRフィーバーツインズ ・ボタンひとつで2種類の演出画面を選択できる「気分転換切替機能」を搭載 ・1つの遊技機で2つの世界観を実現 © Bisty
	■CR幕末の風 ・様々なメディアを通じ、話題の高まっている「新選組」をモチーフにした遊技機 ・サミー伝統のミッション系演出を搭載 © Sammy
	■CRサーキットへ行こう！ ・業界初・時間制限ミッション「GTタイム」搭載 ・「ヒロミ氏」「保坂氏」等が登場、サーキットの熱い興奮を再現 ©株式会社ビー・カンパニー 有限会社サンクチュアリ 株式会社ロッソ
	■CR新世紀エヴァンゲリオン [新基準] ・新規則第1号機 フルモデルチェンジ機 ・TV、ビデオ、アニメ等で人気を博した「新世紀エヴァンゲリオン」の世界観を再現 © GAINAX/ProjectEva・テレビ東京
	■CR華原朋美とみなしごハッチ [新基準] ・新概念「泣けるパチンコ」を実現 ・華原朋美さんとみなしごハッチのキャラクターを複合化 © Production Ogi CO., LTD. ©タツノコプロ ©フィールズ
	■CR俺の空 [新基準] ・本宮ひろ志作品「俺の空」をキャラクターに採用 ・主人公の強烈な個性と生き様の世界観を再現 ©本宮ひろ志/集英社/FIELDS © Sammy

【パチスロ部門】2005年3月期 販売実績

パチスロ販売機種

(単位：台)

	製造メーカー	機種名	販売台数	累計販売台数
上半期 販売機種	ロデオ	ガメラハイグレードビジョン	*31,118	61,136
	ビスティ	フィーバー夏祭り	5,924	5,924
	ロデオ	梅松ダイナマイトウェーブ	35,795	36,582
	その他メーカー		4,474	
上半期	販売台数	小計	77,550	
下半期 販売機種	ロデオ	カイジ	*28,187	29,367
	ビスティ	大ヤマトA	12,890	12,991
	ロデオ	鬼武者3	*69,237	118,634
	その他メーカー		3,283	
下半期	販売台数	小計	114,394	
通期	販売台数	総合計	191,944	

*ガメラハイグレードビジョンは、2004年3月期からの継続販売。数値は2005年中間期計上分のみ表示

*カイジは2005年3月期計上分のみ表示。2006年3月期第1四半期継続販売中

*鬼武者3は2005年3月期計上分のみ表示。2006年3月期第1四半期継続販売中

※累計販売台数は5月6日現在

2005年3月期 販売機種実績

	タイトル
	■ガメラハイグレードビジョン [20インチ大型液晶] ・パチスロ機史上最大の20インチ大液晶画面で出現『ドーナツビジョン』搭載。フルモデルチェンジ機 <small>©角川大映©1999 角川大映 TNHN</small>
	■フィーバー夏祭り [液晶] ・SANKYOのパチンコヒット機「CRF夏祭り」のキャラクターと世界観を取り込んだ遊技機 <small>©Bisty</small>
	■梅松ダイナマイトウェーブ [液晶] ・梅宮辰夫氏、松方弘樹氏のコラボレーション <small>©NP/GD/PKL ©PC/BP</small>
	■カイジ [全面液晶] ・史上初 13インチフルカラー全面液晶搭載機 ・マンガ「カイジ」がキャラクター。勝負師達の熱い世界観を迫力の液晶画面で演出 <small>©福本伸行/講談社</small>
	■大ヤマトA [液晶] ・漫画家 松本零士のアニメ「大ヤマト」をキャラクターに採用 <small>©2002松本零士/ユウガク「大銀河シリーズ」より></small>
	■鬼武者3 [20インチ大型液晶] ・20インチ大型液晶「ドーナツビジョン」搭載 ・ゲームソフト「鬼武者3」のキャラクターを採用。カプコン社の全面協力によりリアルな映像美を実現、パチスロ用に最適化 <small>©CAPCOM CO.,LTD. 2004 ALL RIGHTS RESERVED.</small>

【パチンコ/パチスロ部門】販売台数推移

販売台数推移

	2001年3月期	2002年3月期	2003年3月期			2004年3月期			2005年3月期		
	通期	通期	上半期	下半期	合計	上半期	下半期	合計	上半期	下半期	合計
(千円)											
営業利益	1,700,893	5,730,688	4,406,268	2,374,928	6,781,196	6,111,557	5,755,021	11,866,578	3,171,648	8,925,576	12,097,224
経常利益	1,681,106	5,664,866	4,589,086	2,432,962	7,022,048	6,413,795	5,795,714	12,209,509	3,280,677	9,199,894	12,480,571
当期純利益	583,081	3,041,486	2,278,072	1,246,300	3,524,372	3,523,380	3,096,873	6,620,253	1,972,236	4,954,555	6,926,791
販売台数 (台)											
パチンコ・パチスロ合計	166,339	222,660	133,448	126,365	259,813	153,254	170,683	323,937	168,707	305,337	474,044
P/S販売比率											
パチンコ販売 (台)	95,631 57.5%	62,809 28.20%	34,823 26.09%	43,876 34.72%	78,699 30.29%	42,575 27.78%	102,456 60.03%	145,031 44.77%	91,157 54.03%	190,943 62.54%	282,100 59.51%
パチスロ販売 (台)	70,708 42.5%	159,851 71.80%	98,625 73.91%	82,489 65.28%	181,114 69.71%	110,679 72.22%	68,227 39.97%	178,906 55.23%	77,550 45.97%	114,394 37.46%	191,944 40.49%
代行/代理販売比率											
代行販売 (台)	164,705 99.01%	151,423 68.01%	36,840 27.61%	46,569 36.85%	83,409 32.11%	45,892 29.95%	105,718 61.96%	151,610 46.81%	92,584 54.87%	194,221 63.61%	286,805 60.50%
代理販売 (台)	1,634 0.99%	71,237 31.99%	96,608 72.39%	79,796 63.15%	176,404 67.89%	107,362 70.05%	64,965 38.04%	172,327 53.19%	76,123 45.13%	111,116 36.39%	187,239 39.50%
直接/間接販売比率											
直接販売 (台)	77,268 46.45%	129,020 57.94%	79,859 59.84%	82,989 65.67%	162,848 62.78%	98,305 64.15%	128,291 75.16%	226,596 69.95%	123,338 73.10%	239,310 78.38%	362,648 76.50%
間接販売 (台)	89,071 53.55%	93,640 42.06%	53,589 40.16%	43,376 34.33%	96,965 37.32%	54,949 35.85%	42,392 24.84%	97,341 30.05%	45,369 26.90%	66,027 21.62%	111,396 23.50%



2006年3月期 アウトルック

2006年3月期 事業計画（個別）

2006年3月期予想（個別）

項目（百万円）	2005年3月期			2006年3月期					
	上半期実績	下半期実績	通期実績	上半期計画	前期比（%）	下半期計画	前期比（%）	通期計画	前期比（%）
売上高	30,265	49,705	79,970	34,500	114.0%	51,300	103.2%	85,800	107.3%
売上総利益	8,727	15,455	24,182	12,200	139.8%	16,700	108.1%	28,900	119.5%
販売費および一般管理費	5,398	6,508	11,906	7,200	133.4%	7,700	118.3%	14,900	125.1%
営業利益	3,328	8,947	12,275	5,000	150.2%	9,000	100.6%	14,000	114.1%
経常利益	3,265	9,047	12,312	5,100	156.2%	8,900	98.4%	14,000	113.7%
当期純利益	1,992	4,729	6,721	2,700	135.5%	4,700	99.4%	7,400	110.1%

2006年3月期 事業計画（連結）

2006年3月期予想（連結）

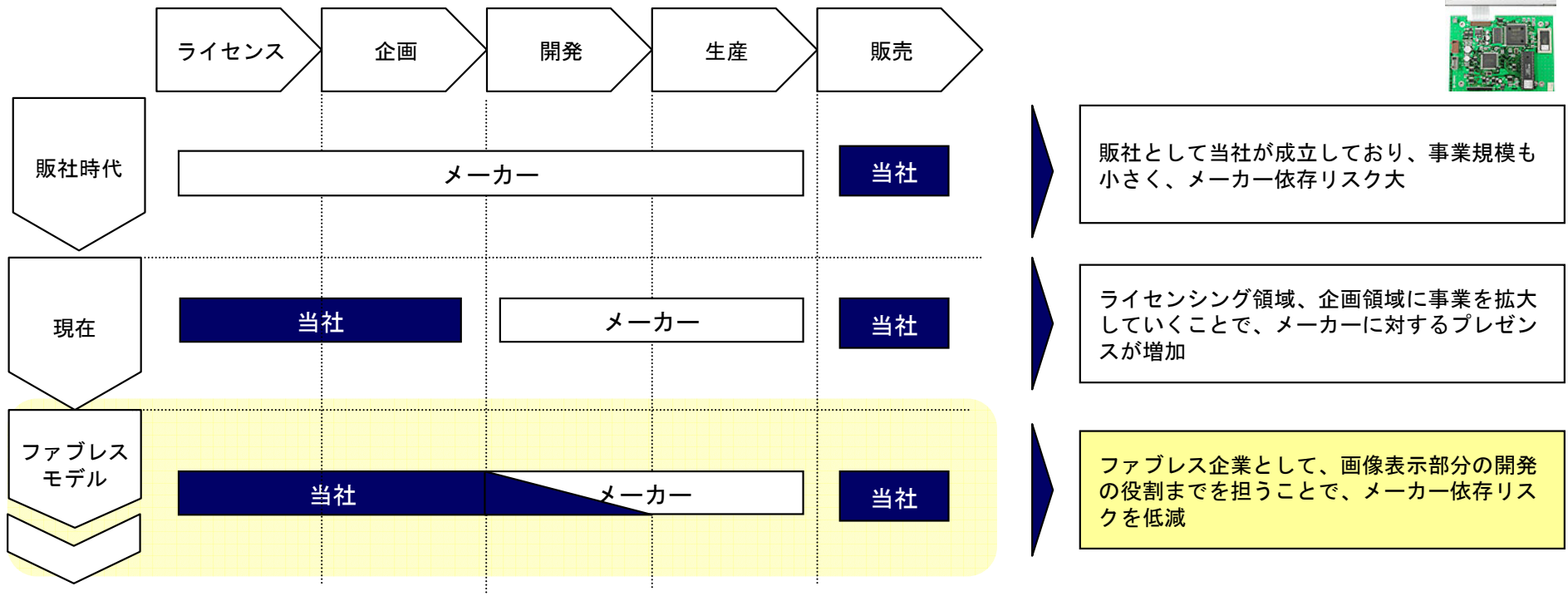
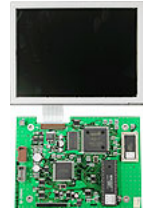
項目（百万円）	2005年3月期			2006年3月期					
	上半期実績	下半期実績	通期実績	上半期計画	前期比（%）	下半期計画	前期比（%）	通期計画	前期比（%）
売上高	30,975	50,683	81,658	38,500	124.3%	56,400	111.3%	94,900	116.2%
売上総利益	8,986	15,766	24,752	13,800	153.6%	18,600	118.0%	32,400	130.9%
販売費および一般管理費	5,814	6,841	12,655	8,800	151.4%	9,000	131.6%	17,800	140.7%
営業利益	3,171	8,926	12,097	5,000	157.7%	9,600	107.6%	14,600	120.7%
経常利益	3,280	9,200	12,480	5,200	158.5%	9,500	103.3%	14,700	117.8%
当期純利益	1,972	4,954	6,926	2,700	136.9%	5,000	100.9%	7,700	111.2%



フィールズの戦略的展開

I-1. パチンコ/パチスロ事業の目指す方向性

パチンコ/パチスロ業界におけるファブレス企業モデルの構築を目指して

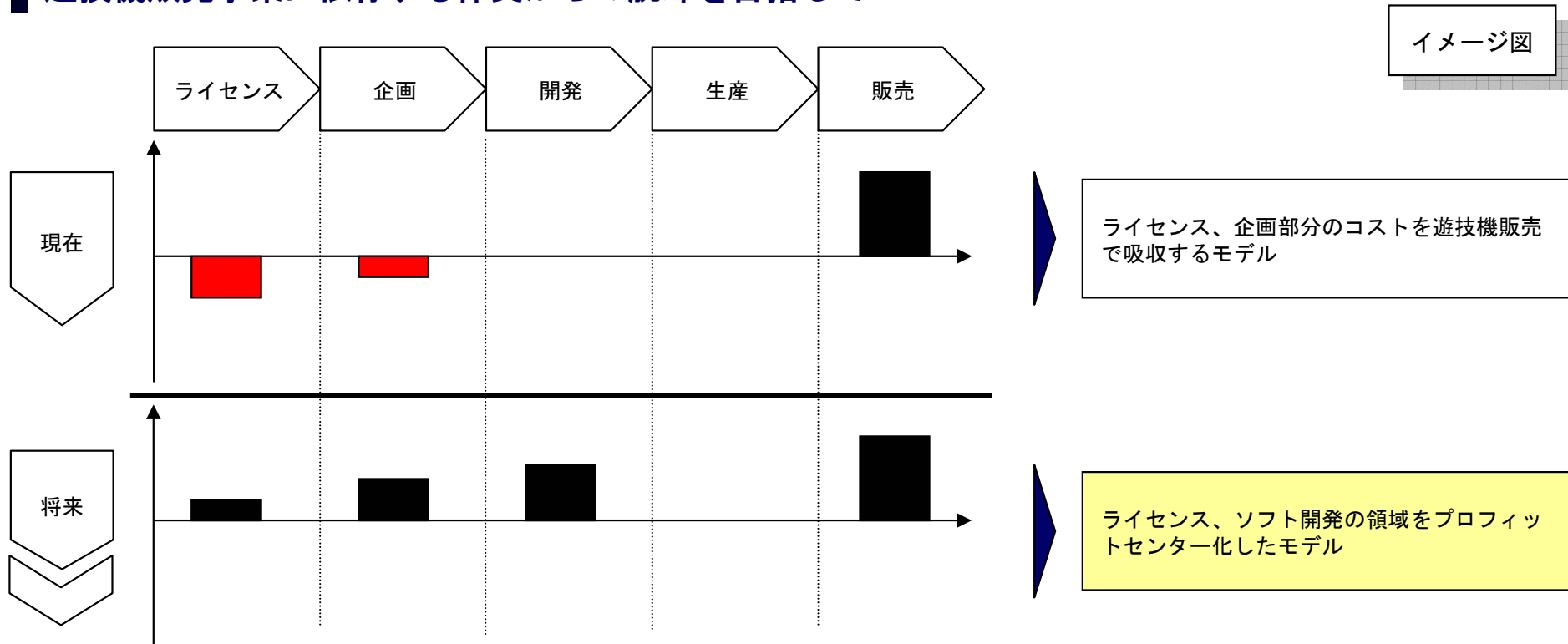


事業領域の拡大を着実に推進し、メーカー依存リスクを低減

■当社はパチンコ/パチスロ業界におけるファブレス企業として、画像表示部分の開発までを担っていく方向性にあります。この方向性のもとで、事業領域を拡大していくことで、メーカー依存リスクを最大限に低減していけると考えています

I-2. 各セグメントのプロフィットセンター化を目指して

遊技機販売事業に依存する体質からの脱却を目指して

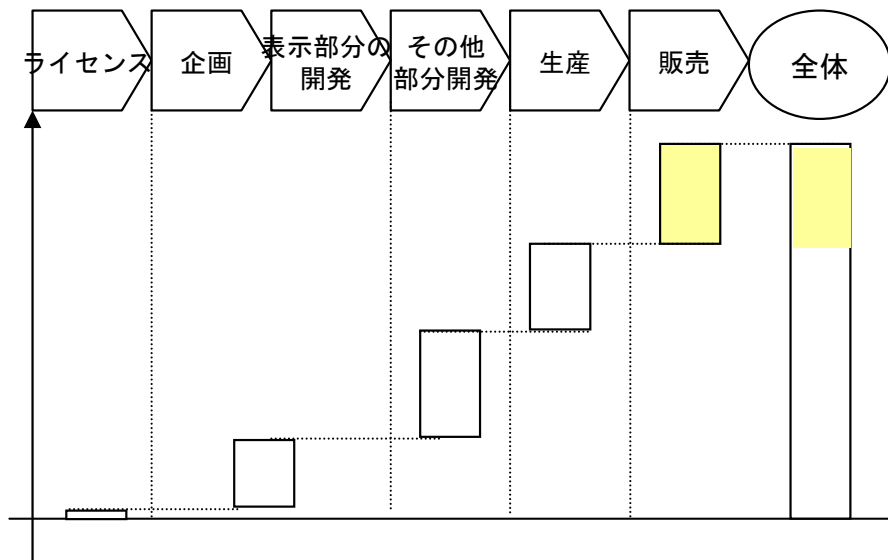


ライセンス事業、ソフト開発事業のプロフィットセンター化のための体制作り

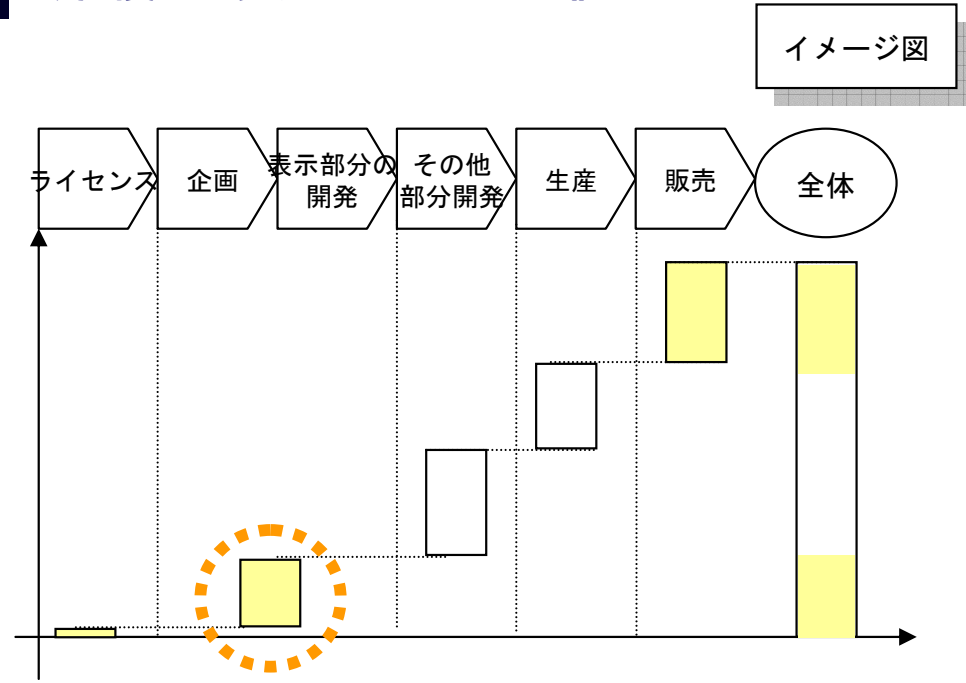
■各メーカーに対する、ライセンス提供事業、ソフト開発事業の2つの事業をプロフィットセンターとしていくことを目指し、パチンコ/パチスロ業界でのソフト開発/ユニット納品事業において、大きな実績を持つダイコク電機(株)で長年常務を務めた江川氏を招聘し、プロフィットセンター化のための体制作りを推進中です。最終的には、ライセンス、企画、映像開発、液晶パネルをパッケージ化したユニットとしてメーカーに納品することを目指しております

I - 3. 事業領域の拡大による収益の拡大

これまで当社が獲得していた付加価値



今後獲得が見込まれる付加価値



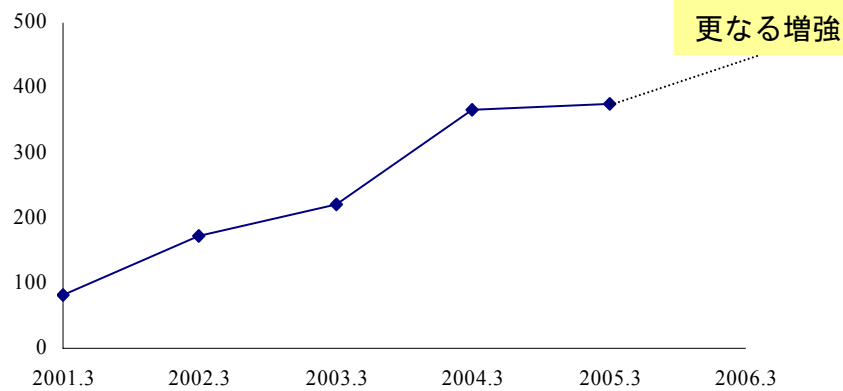
遊技機販売事業に次ぐ収益の柱を目指して

■ここ数年のコンテンツ供給により、コンテンツの見極め、企画などのノウハウが育ちつつあり、ユニット納品を目指したソフト開発事業への進出を決定いたしました。ユニット納品で収益を上げる企業は、「ダイコク電機(株)」や「(株)ナナオ」をはじめとして、多数存在しており、収益も非常に安定している。当社はこの事業を遊技機販売事業に次ぐ収益の柱となることを見込んでおります

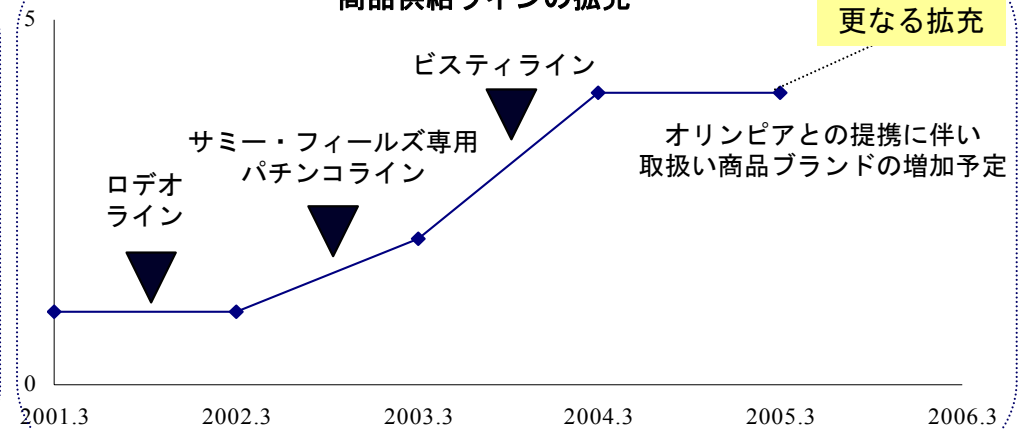
II 遊技機販売事業におけるシェア拡大の戦略

これまでの戦略を踏襲し、更なるシェアの拡大へ

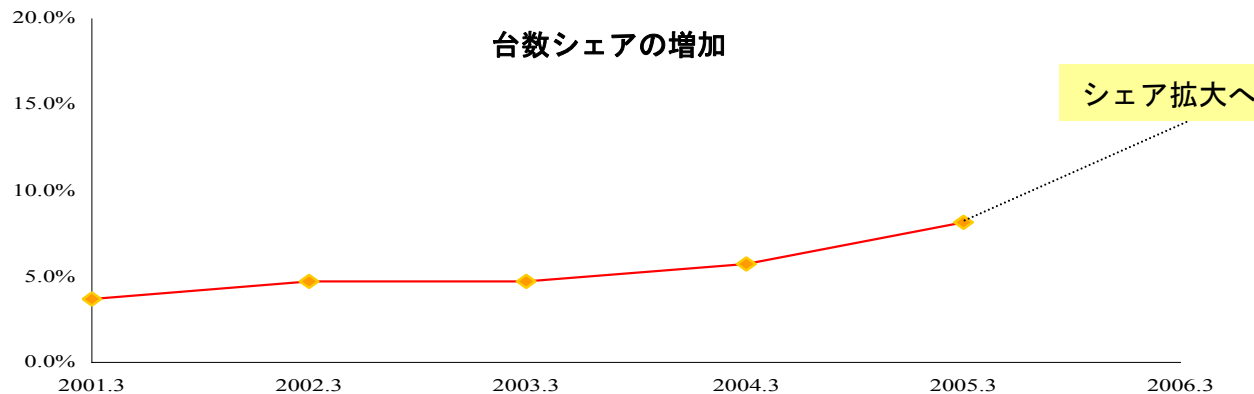
営業力の強化



商品供給ラインの拡充

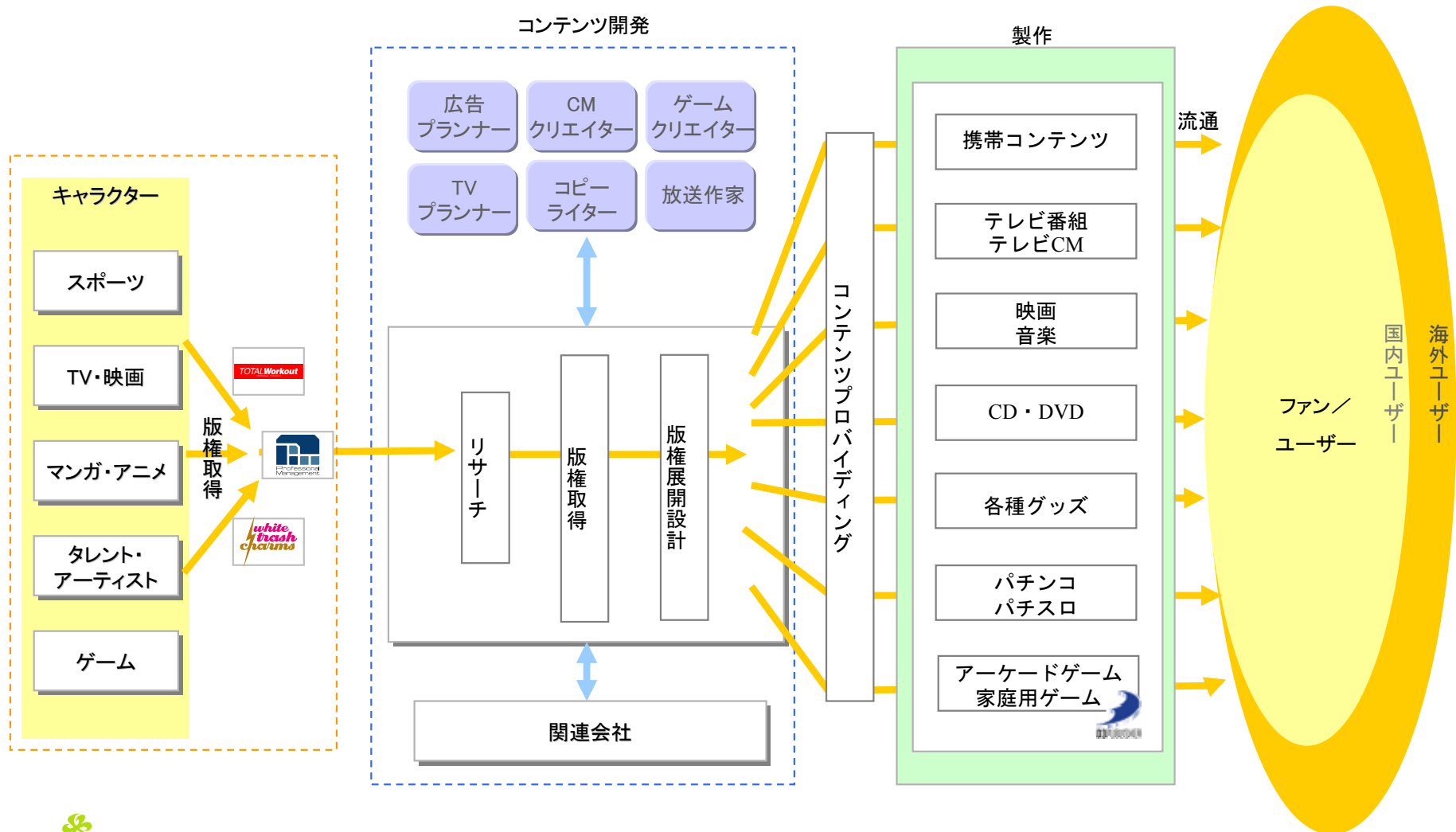


台数シェアの増加



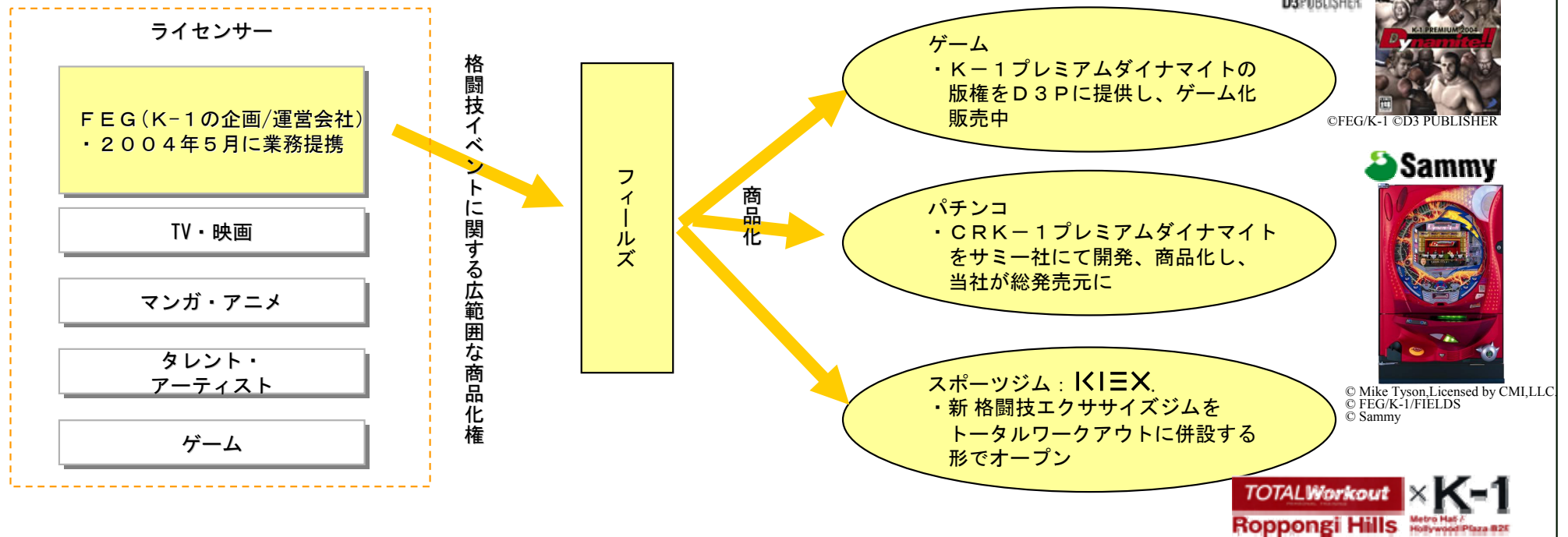
Ⅲ コンテンツプロバイディングの進捗とこれから

ビジネスモデル



Ⅲ-1. コンテンツプロバイディング事例 K-1

K-1の商品化権の獲得による多角的展開

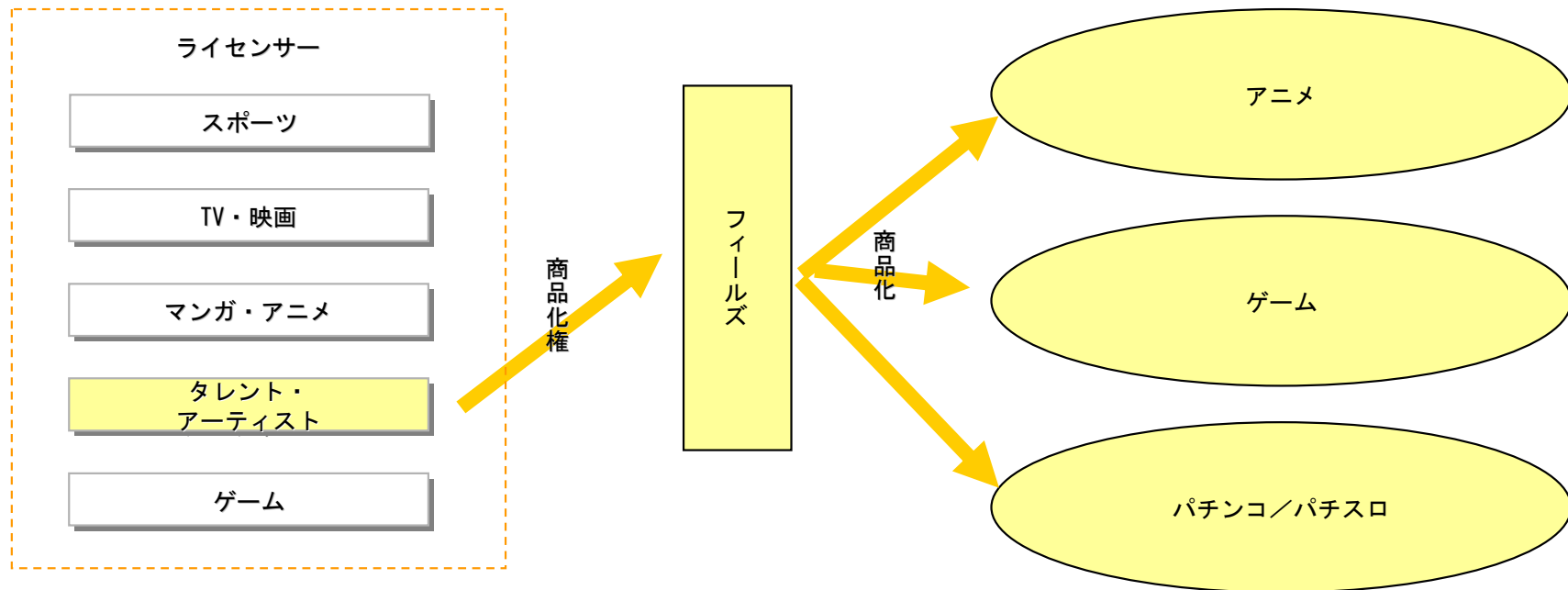


ゲーム、パチンコ、スポーツジムのチャンネルとしたコンテンツプロバイディング

■ FEGから獲得した「格闘技イベントに関する広範囲な商品化権」を元に、フィールズグループ/FEGの両社が総合的に展開設計し、ゲーム、パチンコ、スポーツジムのプロバイディングチャンネルとして、商品提供を実現致しました

Ⅲ-2. コンテンツプロバイディング事例 人気スポーツ選手

人気スポーツ選手の商品化権の獲得と展開

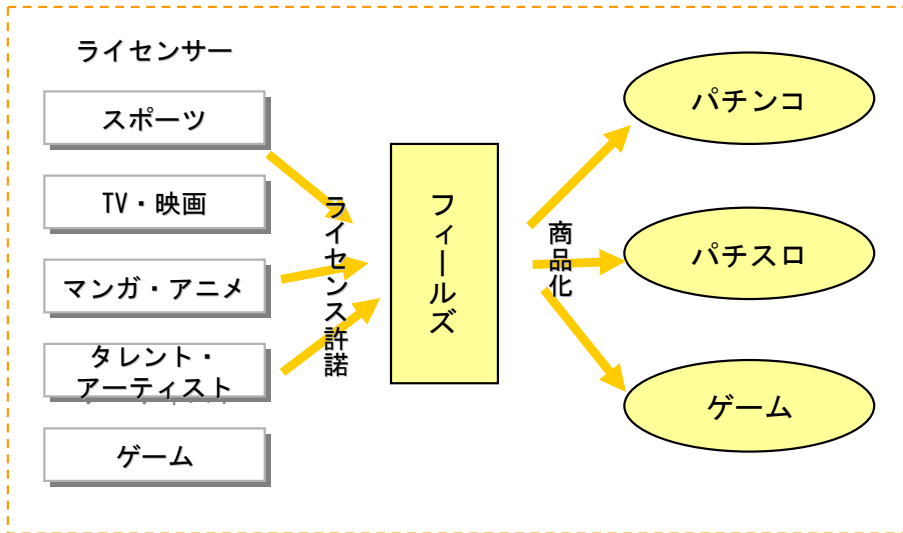


人気スポーツ選手のアニメ、ゲーム、パチンコ/パチスロ化を推進中

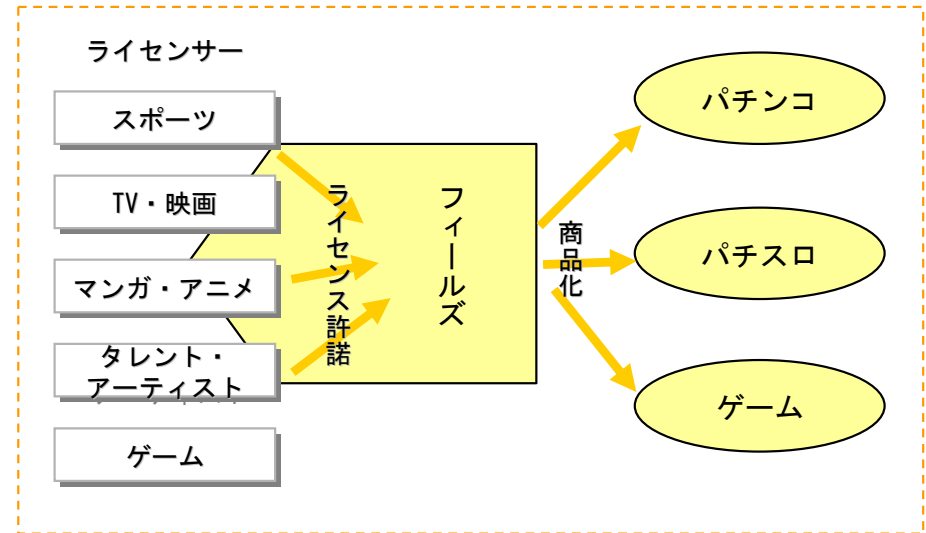
■人気スポーツ選手の商品化権を獲得し、キャラクター化。アニメーション、ゲーム、パチンコ/パチスロでの展開の準備を推進中です。ゲーム、パチンコ/パチスロに続いて、アニメーションのプロバイディングチャンネルの確保も進めていく予定です

Ⅲ-3 一次コンテンツ創出領域への進出

ライセンサーとしての商品化権の獲得



一次コンテンツの創出領域への進出

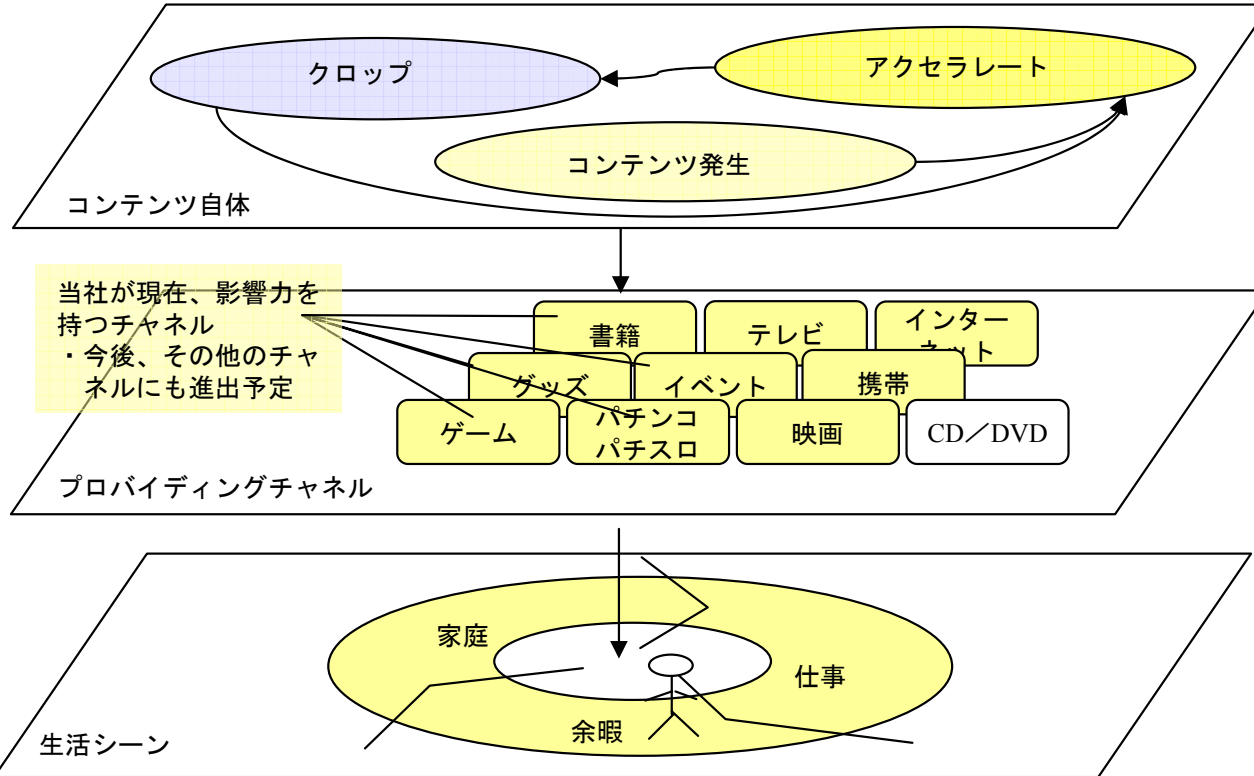


一次コンテンツ創出を目指し、角川春樹事務所の株式の取得

■コンテンツプロバイダーとして、パチンコ／パチスロ／ゲームにおいて、プロバイディングチャネルを確保して参りました。それと同時に、従来、ライセンサーが支配していた、一次コンテンツを創出する領域へと進出していく方向性にあります。この度の、角川事務所の出資もその活動の一環です

Ⅳ-1 コンテンツインテグレータモデル

コンテンツライフサイクルへの関わりと人々への提供



コンテンツビジネスの全てのシーンへ

当社はコンテンツには3つの段階があると考えます。1つはコンテンツが生まれる段階、価値が向上するアクセラレートの段階、コンテンツへの投資を回収するクロップの段階が存在

生活者の生活シーンと、コンテンツの段階を考慮しながら、コンテンツを具現化し、多面的な展開を実施

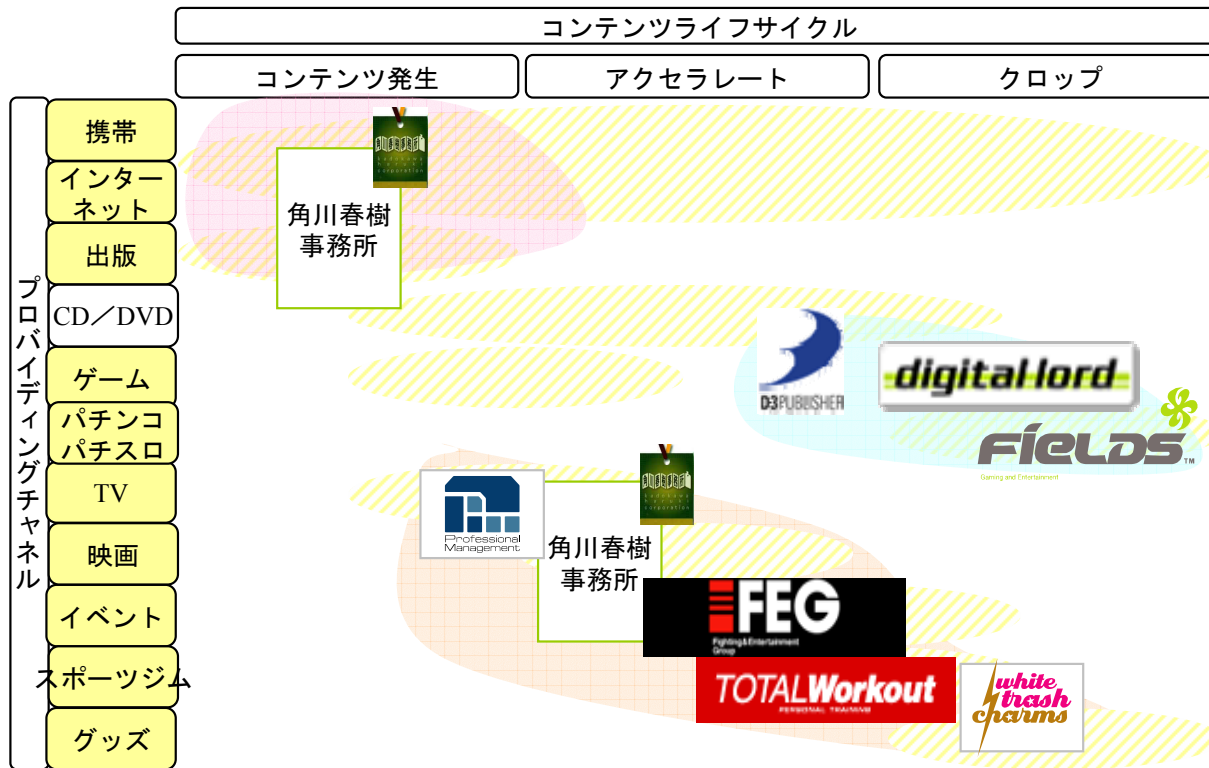
生活者が最高の余暇を過ごすためには？余暇とは何か？という論点を常に持ちながら、ライフスタイルの変化を的確に捉え、効果的なマーケティングロジックを開発

全ての人に最高の余暇を提供するために

■コンテンツが発生し、アクセラレートし、クロップするまでのコンテンツライフサイクルの全てに関わり、コンテンツが当社の目指す成功モデルに一致するようにマネジメントする。同時に、人々の生活シーンに対してアクセスするプロバイディングチャンネルへの影響力の確保も進めていきます。このビジネスモデルを実現していくことで、当社は、すべての人に最高の余暇を提供していきと考えております

IV-2 アライアンスによるビジネスモデルの実現

保有事業／アライアンス企業の位置づけ



志を同じくする企業とのアライアンス

広大なコンテンツビジネスの領域を1社の力だけで抑えることは難しいが、コンテンツビジネスを手がけ、志を同じくする企業とアライアンスしていくことで、広大なコンテンツビジネスにおいて、インテグレータモデルの実現を目指す

アライアンス企業凡例



: 角川春樹事務所



: 株式会社FEG

人々の生活とコンテンツの幸せな出会いを提供するために

■人々が最高の余暇を過ごす1つの手段として、コンテンツとの幸せな出会いがあるのではないかと当社では考えています。そのために、志を同じくする企業と、協力し、互いの強みを発揮して行きます

参考：フィールズグループ（連結子会社）

プロフェッショナル・マネージメント株式会社

■スポーツ、芸能などの各分野における一流のタレントをマネージメントしております。現在、スポーツ部門では清原和博選手、アン・ジョンファン選手ら数多くのトップアスリートとマネージメント契約を結んでおります。マネージメント業務以外にも宣伝企画部門では、スタジオジブリのDVD、ビデオ販売プロモーションなどを担当。さらに、フィールズの遊技機企画開発にともなうキャラクター権利の取得などもサポートしてまいります。



<http://www.professionalmanagement.jp>

フィールズジュニア株式会社

■全国で約1,200名の大学生を登録管理し、パチンコ、パチスロの納品設置業務を担当しています。また、全国1万6,000店舗のパチンコホールを対象に設置機種や入客状況などのマーケット調査も実施。それらの情報は、新機種の企画開発などにフィードバックされています。



株式会社デジタルロード

■パチンコ、パチスロには欠かすことのできない映像ソフトの企画開発を中心に各種キャラクターのマーチャンダイジングビジネスの企画立案、ブランドマネージメントを行います。代表取締役には、元任天堂の川口孝司が就き、これまでに培ってきた映像ソフトの企画開発、ブランドマネージメントのノウハウをパチンコ、パチスロ、各種マーチャンダイジングビジネスに注入し、新たな映像ソフトやキャラクターを創出していきます。

digital road



出所：フィールズ 2005年3月31日現在

ホワイトトラッシュチャームズジャパン株式会社

■ハリウッド女優やアーティスト、スタイリストなど、多くのファッションリーダーたちに愛されているアメリカ西海岸発のアクセサリーブランドです。2002年4月より日本国内での輸入販売を開始し、2003年4月には、六本木ヒルズ内に直営店をオープン。今後は、ますます商品ラインナップを充実させます。
・銀座店 ・六本木ヒルズ店



<http://www.whitetrashcharmsjapan.com>

トータル・ワークアウト株式会社

■清原和博選手など、トップアスリートらのパーソナルトレーナーとして知られているケビン山崎が代表を務めるフィットネスジムです。アスリートのポテンシャルアップはもちろん、シェイプアップや体力増進にも効果の高いトレーニング手法であるため、多くの著名人、一般の方々がジムの訪れています。2005年4月には、K-1とのコラボレーションである六本木ヒルズ店をオープンいたしております。
・三田店 ・渋谷店 ・戒橋店 ・六本木ヒルズ店

TOTAL Workout <http://www.totalworkout.jp>

株式会社ディースリー・パブリッシャー

■フィールズは、綿密なマーケティングに基づき、有力著作権を取得し斬新な商品企画に基づいたコンテンツを各方面に提供するコンテンツプロバイダー事業を展開いたしております。

2005年3月、当社は世界のゲーム市場を視野にいれた多様な媒体へのコンテンツ展開を目指し、ゲームメーカーである株式会社ディースリー・パブリッシャーを連結子会社化いたしました。両社の緊密な連携による欧米市場における著作権取得活動の活発化など、当社のコンテンツプロバイダー事業の強化、およびゲームソフトのより迅速な商品企画・開発・販売が可能となります。



<http://www.d3p.co.jp>

証券コード 4311:JASDAQ

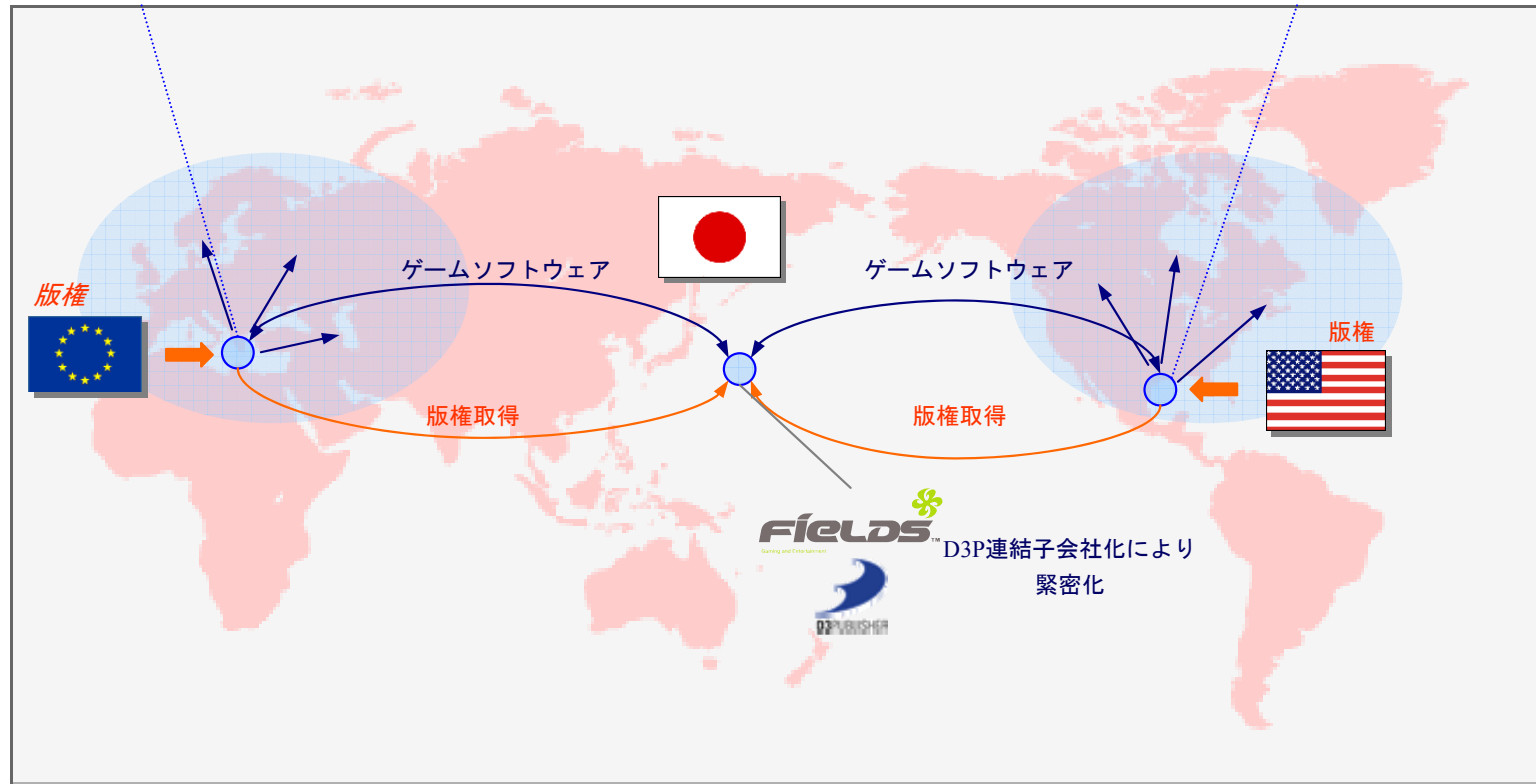
フィールズグループ・欧米進出

世界進出ーコンテンツプロバイダー事業の展開

■綿密なマーケティングに基づき、有力版権を取得し商品企画を付加したコンテンツを各方面に提供するコンテンツプロバイダー事業を展開

■2005年1月 欧州合弁会社「D3DB S.r.l.」設立

■2004年11月 米現地法人「D3Publisher of America, Inc.」設立



■フィールズ・コンテンツプロバイダー事業における競争力をさらに強化

- 現地在住プロデューサー・クリエイター等を柱とする開発体制
- 地域に密着した流通体制を構築
- 家庭用ゲームソフトの巨大マーケットである欧米市場への進出を本格化
- 欧米市場における著作権取得活動を活発化



出所: フィールズ



添付資料



トピックス：ディースリー・パブリッシャーの連結子会社化

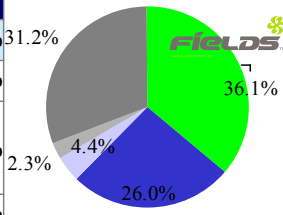
2004年2月 フィールズ筆頭株主へ



→持分法適用関連会社（2005年3月期中間）

- 2004年1月 資本及び業務提携発表
- 2004年2月 ディースリーの潜在株式を含む発行済株式の36.1%を取得筆頭株主へ

	株主名	所有株式数	所有割合
1	フィールズ株式会社	5,000株	36.1%
2	伊藤裕二	3,600株	26.1%
3	バンクオブニューヨークフォー ゴールドマンサックスインターナ ショナルエクイティ	608株	4.4%
4	GVC2号投資事業組合	320株	2.3%
発行済み株式数		13,850株	100.0%



2004年10月31日現在

■異動前の所有株式数 5,000株（所有割合 36.1%）

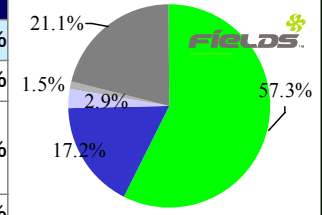
2005年3月 フィールズの連結子会社化



→連結子会社化（2005年3月期末）

- 2005年2月 連結子会社化発表
- 2005年3月 ディースリーの第三者割当増資 *7,000株を引受け、発行済株式の57.3%を取得連結子会社化へ

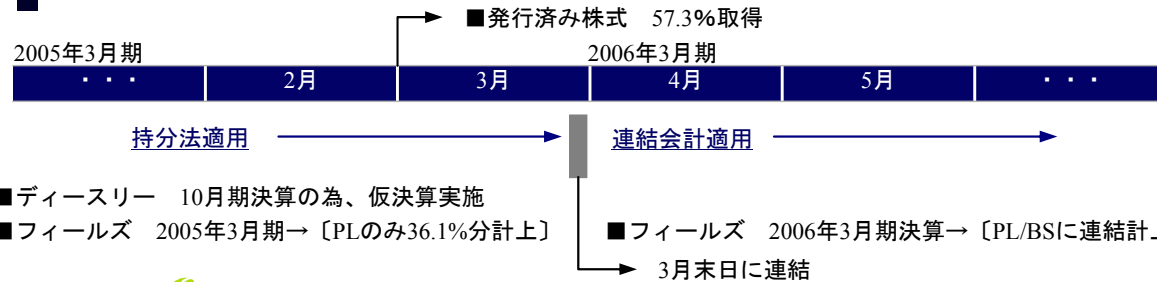
	株主名	所有株式数	所有割合
1	フィールズ株式会社	12,000株	57.3%
2	伊藤裕二	3,600株	17.2%
3	バンクオブニューヨークフォー ゴールドマンサックスインターナ ショナルエクイティ	608株	2.9%
4	GVC2号投資事業組合	320株	1.5%
発行済み株式数		20,937株	100.0%



2005年3月増資後

■異動後の所有株式数 12,000株（所有割合 57.3%）
*発行価額：1株に付金 255,300円、発行価額の総額：1,787,100,000円

連結会計方法について



フィールズグループ・欧米進出

- ・コンテンツプロバイダー事業における競争力をさらに強化
- ・家庭用ゲームソフトの欧米進出を本格化
- ・現地在住プロデューサー、クリエイター等を柱とする開発体制
- ・欧米市場における著作権取得活動を活発化



出所: フィールズ

トピックス：株式会社角川春樹事務所の株式取得

株式会社角川春樹事務所の概要

(2005年1月末現在)

1	商号	株式会社角川春樹事務所
2	代表者	代表取締役社長 大杉 明彦
3	所在地	東京都千代田区神田神保町三丁目27番地
4	設立年月日	平成7年9月12日
5	主な事業の内容	出版業務〔単行本、文庫本、雑誌〕 マルチメディア事業全般 映画、ビデオの企画制作
6	決算期	毎年8月
7	資本の額	7億5,730万円
8	発行済株式総数	12,818株
9	当社との関係	取引関係はございません

■角川春樹事務所とのコラボレーション効果

- ・角川春樹事務所が保有するコンテンツのマルチユース展開
- ・一次コンテンツの創造、一次キャラクターの創出

■フィールズのコンテンツプロバイダー事業において、従来の2次利用主体の展開から質的な転換を図る

発行済み株式総数の30.0%取得



→2005年2月 株式取得に関する基本合意の締結

■2005年2月21日 株式取得に関する基本合意の締結

■2005年3月 8日 株式取得に関する最終契約締結

→3月8日 払込み、取得完了

→2005年3月 発行済株式総数の30.0%取得

■角川春樹事務所

- ・出版、映画、音楽など多方面にコンテンツを展開
- ・メディアミックス戦略の先駆者

■代表例

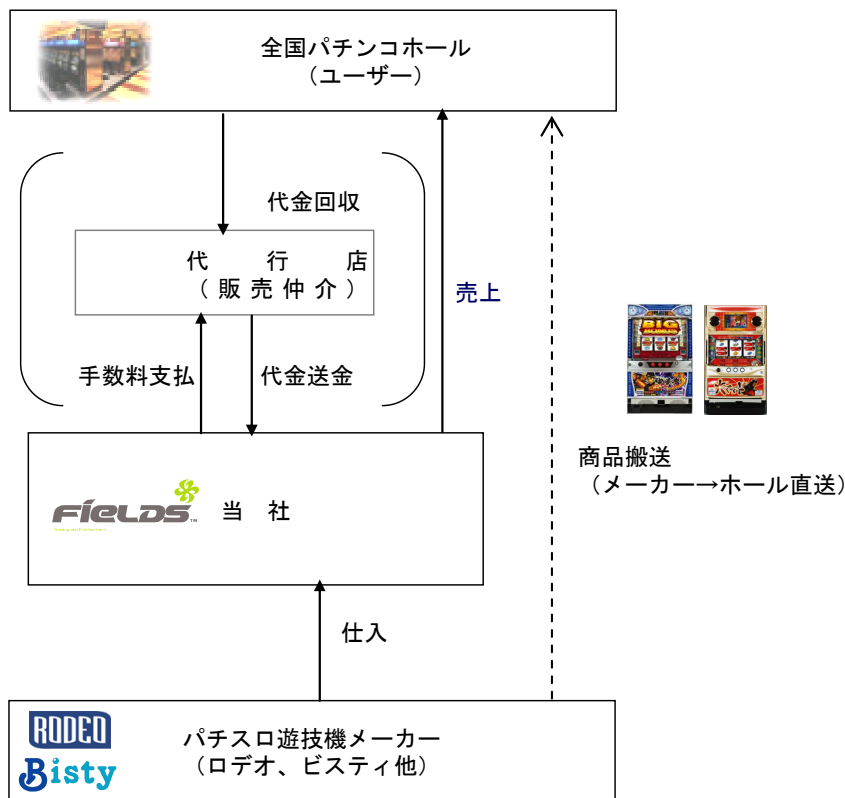
- ・「Popteen」発行部数 約35万部
- ・「BLENDA」発行部数 約23万部



→携帯サイト、通信販売などのメディアミックスで大きな影響力

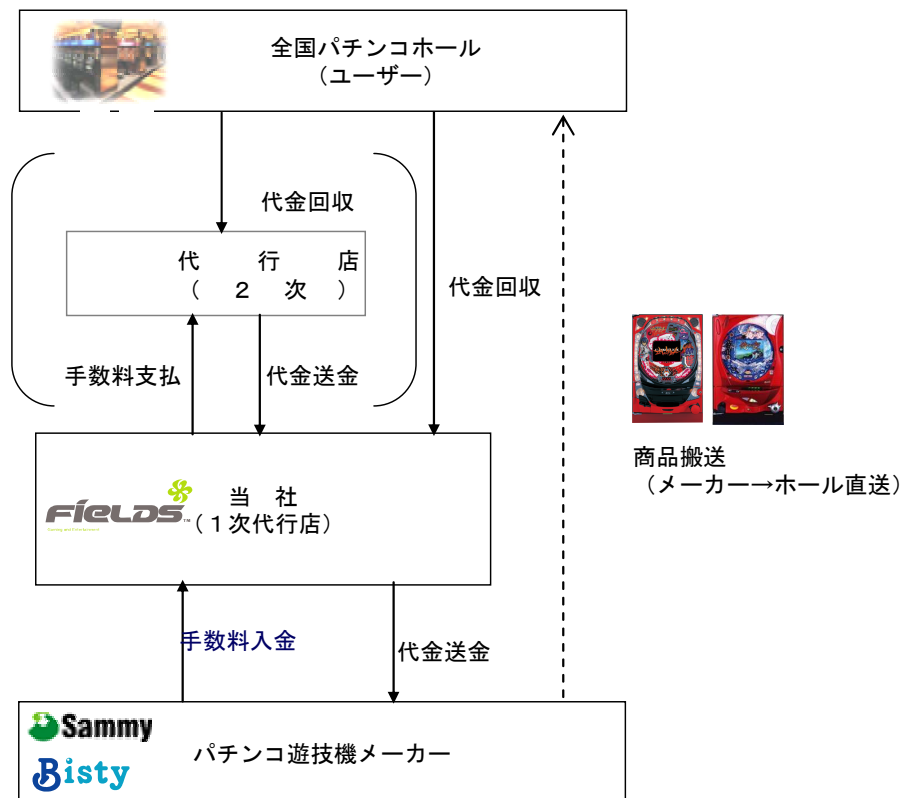
代理・代行店販売モデル

代理店販売モデル



- 代理販売：ロデオ、ビスティ、オリンピアのパチスロ機販売
- ※売上計上：出荷基準で計上
- ※代理販売：売価＝売上

代行店販売モデル



- 代行販売：パチンコ機の全メーカー、パチスロ機の一部代行販売
- ※売上計上：通常、納品1ヶ月後に代金回収・メーカー送金で計上
- ※代行販売：手数料収入＝売上

(例)	11月	12月	1月
■代理販売	パチスロA ●		

● = 売上計上

(例)	11月	12月	1月
■代行販売	パチンコA ●		

● = 売上計上

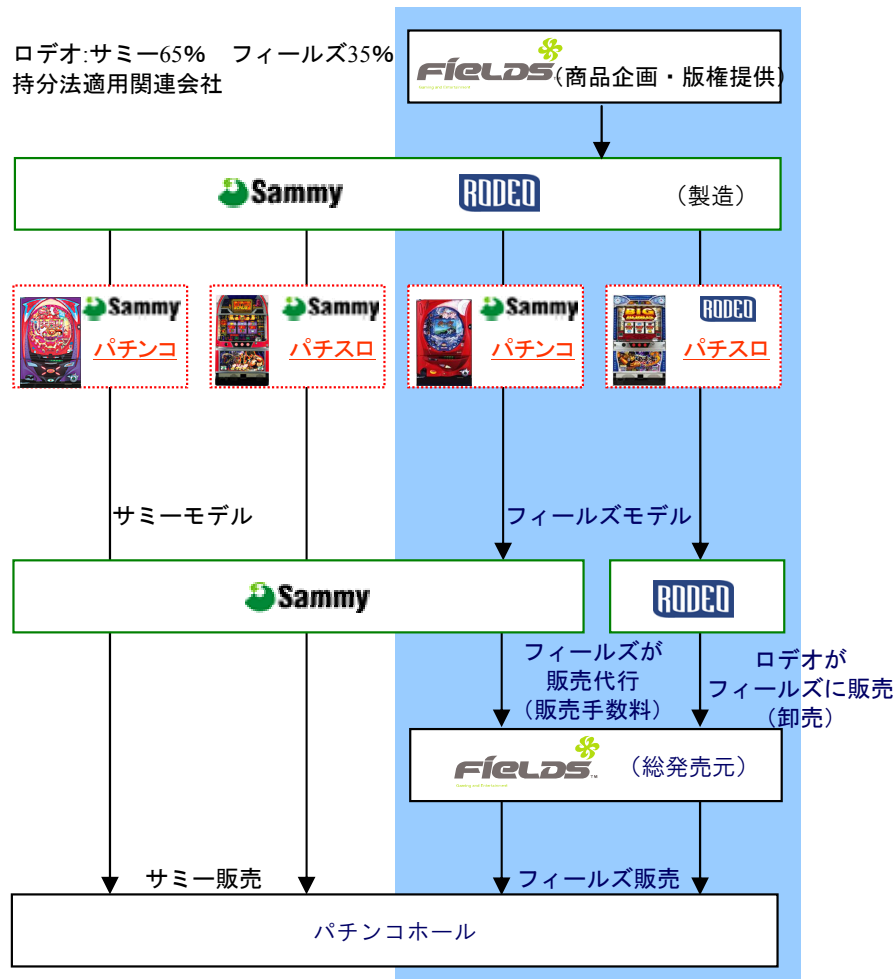


▲納品

出所: フィールズ

主メーカーとの取引スキーム

サミーグループとの取引スキーム



SANKYOグループとの取引スキーム



主要財務数値・経営指標一覧

フィールズ 1999-2005

主要財務数値(単位:千円)	1999.3	2000.3	2001.3	2002.3	2003.3(連結)	2004.3(連結)	2005.3(連結)
売上高	11,811,500	10,017,585	11,496,060	34,560,468	61,888,832	66,211,589	81,658,011
営業利益	138,791	768,876	1,700,893	5,730,688	6,781,196	11,866,578	12,097,224
経常利益	107,358	726,910	1,681,106	5,664,866	7,022,048	12,209,509	12,480,571
当期純利益	34,842	262,168	583,081	3,041,486	3,524,372	6,620,253	6,926,791
資本金	10,000	10,000	116,000	530,500	1,295,500	1,295,500	7,948,036
純資産額	23,938	286,107	1,069,803	3,883,201	8,752,797	14,507,820	33,426,273
総資産額	5,388,131	6,199,947	6,211,821	18,631,438	17,090,435	37,115,839	72,584,547
営業活動によるキャッシュ・フロー	—	—	1,105,738	4,525,559	3,316,128	851,192	2,965,857
投資活動によるキャッシュ・フロー	—	—	269,440	△ 724,077	△ 2,253,217	△ 3,190,193	△ 5,257,154
財務活動によるキャッシュ・フロー	—	—	△ 920,780	2,004,198	△ 2,454,804	2,029,999	10,177,881
現金及び現金同等物の期末残高	—	—	1,414,660	6,857,525	5,739,061	5,437,758	13,326,256

一株当たり指標(単位:円)	1999.3	2000.3	2001.3	2002.3	2003.3(連結)	2004.3(連結)	2005.3(連結)
1株当たり純資産額	119,690	1,430,535	461,122	1,325,324	268,600	89,305	96,026
1株当たり年配当額(単体)	—	—	15,000	旧株 100,000 新株 27,398 第2新株 548	10,000	24,000 ・記念配当 10,000 ・中間配当 10,000 ・期末配当 4,000	4,000 ・中間配当 2,000 ・期末配当 2,000
1株当たり当期純利益	174,211	1,310,844	2,075,024	1,275,256	117,233	40,465	19,888

経営指標(単位:%)	1999.3	2000.3	2001.3	2002.3	2003.3(連結)	2004.3(連結)	2005.3(連結)
自己資本比率	0.4	4.6	17.2	20.8	51.2	39.1	46.0
自己資本利益率	534.6	169.1	86.0	122.8	55.9	56.9	28.9
配当性向(単体)	—	—	6.0	7.8	7.9	*20.1	20.7

*2004年3月期 配当性向は記念配当を含み算出

その他	1999.3	2000.3	2001.3	2002.3	2003.3(連結)	2004.3(連結)	2005.3(連結)
発行済株式総数(株)	200	200	2,320	2,930	32,300	161,500	347,000
従業員数(人)	166	210	319	323	460	651	758

・2002年10月 1:10株式分割 ・2003年11月 1:5株式分割 ・2004年9月 1:2株式分割
・2003年3月期から連結



参考資料



I 2006年3月期 パチンコ・パチスロ市場とその対応 I

パチンコ市場全体

- パチンコは95年をピークとし、ファン人口の減少を一人当たりの消費金額で行うという構造に依拠
- マクロ的：エンタテインメント環境の成熟化によるニーズの分散化
- ミクロ的：95年の規則改正によって開発自由度が抑制され、機種バラエティが極端に減少
- 04年の規則改正は、射幸性を一定の枠内に収めることを前提とし機種開発の自由度を飛躍的に高めるのが前提
- 液晶や画像処理など技術革新の波が、単にパチンコファンにとどまらない幅広い人々の関心を引くことが可能な環境に
- パチンコホール数は減少するものの、一店舗あたりの設置台数が拡大、大型化が進む

参加人口

- 今後のパチンコ産業は「一人当たりの消費額を抑えつつ、ファン人口が回復に向かい、全体として現在の市場規模を維持する」方向性が求められる。
- 当社は、ファン人口が史上最低に陥った03年、成熟化するわが国のエンタテインメント環境を見据え、多様化する人々のニーズに幅広く答えることで、ファン人口の底上げを図ることを目的とした「プロジェクト45」を提唱
- パチンコファンは、遊技自体の受動性と海一色の遊技機構成から、新規規則対応機に用いられるビックキャラクターとそのストーリー性により、参加意欲を増大
- パチスロファンは、近年、射幸性緩和と画像ハード・ソフトの進化により若年層ファンを取り込み拡大。当面は拡大基調を継続
- 今後は遊技機開発のみならず、幅広い人々のニーズに応える空間開発、サービス開発など多様なアプローチが必要

パチンコ需要予想

- 04年の規則改正は、適度な射幸性の枠内で豊かなゲーム性を実現することが趣旨
- 従来の種別撤廃や構造などの規制緩和され、開発自由度がより高い方向性で示唆
- 過去の傾向からも規則改正（または日工組内規改正）の当年及び翌年には大きく販売台数を伸ばす傾向
- 95年規則改正、99年内規改正、02年内規改正時、そして今回の規則改正と設置台数以上の販売台数が見込まれる
- 04年規則改正後、大型液晶、高品質画像・有名キャラクター採用機が続々登場
- 従来「スペック>ハード>コンテンツ」→今後「スペック<ハード<コンテンツ」
- 射幸性のあり方に関する全業界的なコンセンサスの確立と成熟が可能な環境に

パチスロ需要予想

- 98年の規則解釈変更後、大幅な技術介入性が認められ、大量獲得機が登場、映像、音声などのサブ制御認可により液晶機やAT機能などの導入が促進。広範囲なファンを獲得
- 04年の規則改正ではパチスロ成長の原動力であった大量獲得機能、AT機能など制限
- 05年4月現在、保通協適合機種は現れず。当面は適合済み旧規則対応機の販売可能
- 2年先、3年先の展望に立つ上で、一刻も早い新規規則対応機の登場が待たれる。

I 2006年3月期 パチンコ・パチスロ市場とその対応 II

パチンコメーカー動向

■新規則対応機の登場以降、遊技機販売における競争優位性は「大型液晶」「高品位画像」「有力キャラクター」へと大きくシフト

■SANKYOグループ：従来比130%の盤面面積を実現。業界最大級10.4インチ液晶搭載、最高水準のチップと画像処理技術でこれまでのパチンコのイメージを変える製品の開発に成功

「CRF大ヤマト」（SANKYO）「CR新世紀エヴァンゲリオン」（ビスティ）

→販売台数において卓越しているだけでなく、稼働面・利益面でホールに貢献

■今後はさらなる液晶大型化・画像高品位化・有力キャラクター化がメーカー各社の競争の軸になるのは確実

パチスロメーカー動向

■新規則対応機が発売されても、当面市場ニーズは旧規則対応機に集中

■旧規則機は最長で07年6月まで販売および設置が可能。今後はこれらをホールの入替需要を満たすように適正なバランスで供給するかが課題

■旧規則対応機を活用しながら、エンタテインメント性重視の新規則対応機にソフトランディングさせることが必要

■現在、市場で大きなシェアを占めている吉宗（推定23万台）が06年7月から、北斗の拳（推定60万台）が同年10月から検定期限を迎え、撤去対象に

■当社は流通という立場を最大限に生かし、メーカー間の利害関係図りつつ、適正な時期に適正な機種数の発売をコントロールする責務

フィールズの戦略

■エンタテインメントの場としてのパチンコホール

・パチンコホールを中心とした複合施設の提案を行い、新しいエンタテインメント空間を創造

■大型液晶・キャラクター全盛時代に対応した新機種の開発

・技術力の進歩に伴い、大型化する液晶に相応しいコンテンツの提供を目指し、当社のキャラクター評価システムを進化させることで、ファンを取り込めるキャラクターの選定と取得を推進

・キャラクターの魅力を引き出す企画を提案し、開発力を高めることを推進

■規則改正に伴い、ギャンブル性からゲーム性の高い新機種の開発

・チップ圧縮技術の進化により、ゲーム性の向上が可能になり、キャラクターを使用した家庭用ゲームと比較しても遜色ない新機種の企画開発をめざして、新技術の開発力を強化

■ファン拡大に結びつくプロモーション展開

・魅力的なキャラクターは、数多くの新しいファンを取り込むことを可能に

・メーカーはキャラクターを生かした遊技機を開発し、ホールはキャラクターを生かした広告宣伝が可能に

・幅広い人々に告知、ファン層の拡大へ

→メーカー、代行店、ホールへ「プロジェクト45」*を通じて啓蒙活動を行い、ビジネスチャンスを拡大

*「プロジェクト45」：フィールズが03年に活動をスタートした、産業全体に提唱する基幹プロジェクト。パチンコファン人口を2,000万人からパチンコ参加可能人口の約9,000万人の半数をパチンコに参加してもらうことを考えております。

I 2006年3月期 パチンコ・パチスロ市場とその対応 III

版権の取得および活用

- 映画、マンガ、アニメ、ゲーム、テレビ番組、タレント、アーティスト、アスリートなど国内外を問わず幅広いジャンルに認知度・好感度の高いキャラクター版権を獲得
- D3Pおよび角川春樹事務所などとの協業による一次キャラクターの創出
 - D3P:米国現地法人、欧州現地法人を通じて欧米の有力版権の取得へ
- 一次キャラクター創出に資する複合性の高い版権を取得
- 多様なプラットフォームへの版権の多元的展開を図り、その一環として遊技機メーカー各社に対して取得版権の二次許諾を推進

企画力の強化

- 取得版権の商品価値を高めることを目的として、商品企画力の強化
- 社内リソースの拡充
- D3P、デジタルロードなど関連会社、東京系井事務所などの友好会社、角川春貴事務所などの機能を合わせ、融合・統合することで総合的な企画力強化を図る

新規ビジネス

- 当社は「コンテンツ・インテグレータ」事業を推進するために、社内体制の充実を図るとともに、国内外に最適の経営資源を求めてM&Aを含む事業提携を積極的に実施

販売力の強化

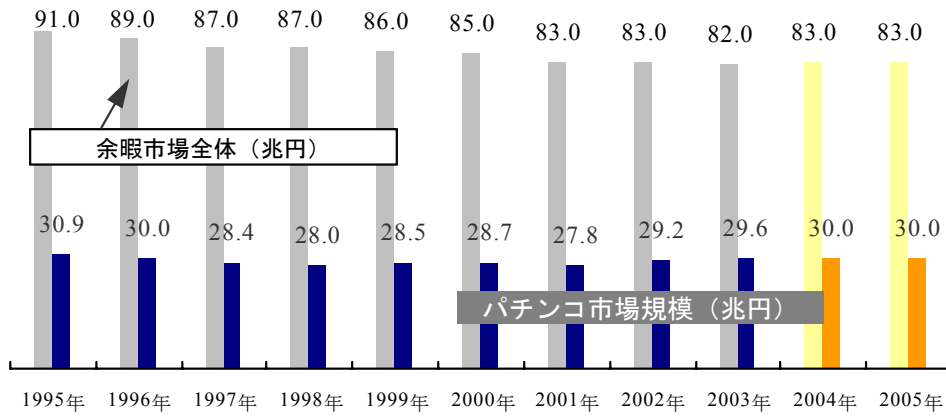
- 営業スタッフの提案活動を支援するショールームには、遊技機の機種選定や試し打ち、性能確認といった従来の機能に加え、集客増に向けた多彩な企画・アイデアをできる充実したプレゼンテーション機能を整備
- 営業スタッフを「パチンコ選任」「パチスロ選任」に分け、より専門性の高い提案営業に努める体制を構築
- 従来の発想にとらわれない斬新な発想でホールオーナーの方々をサポート

グループの活用

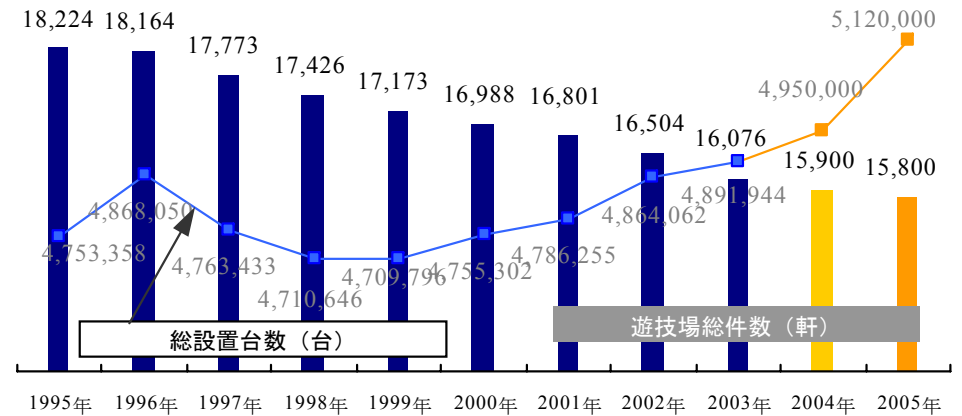
- グループ企業を通じて、キャラクター版権を中心に獲得に向けたネットワーク作りを強化
 - ・プロフェッショナル・マネージメント(株) →スポーツ芸能などの幅広い分野での人材マネジメントを通じ、版権としての価値向上と、信頼関係の構築
 - ・(株)デジタルロード →ゲーム業界を中心とするクリエイターとの人脈形成
 - ・トータル・ワークアウト→一流アスリートおよび有名タレントにトレーニングジムを提供、フィールズとの接点に
 - ・ホワイトトラッシュチャームズジャパン(株) →アクセサリを中心に、ハリウッドスターおよび日本の人気俳優とフィールズの人脈形成に寄与
 - ・(株)ディースリー・パブリッシャー→海外拠点を活用した版権の獲得

II 主要事業の市場規模 I

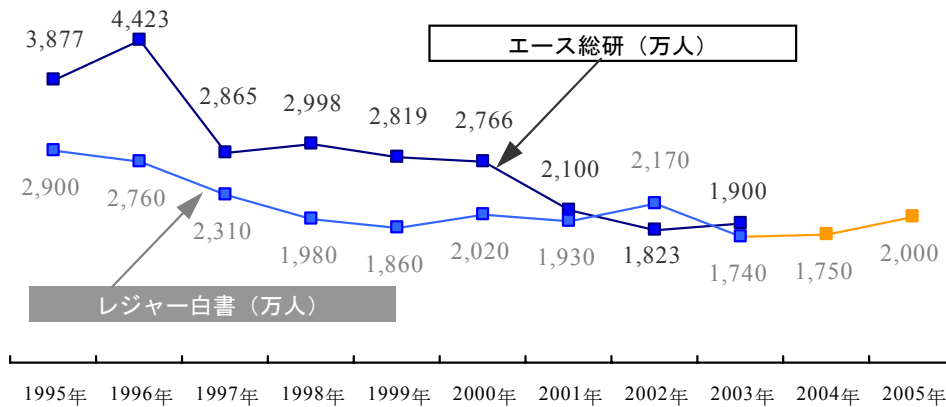
パチンコ市場規模の推移



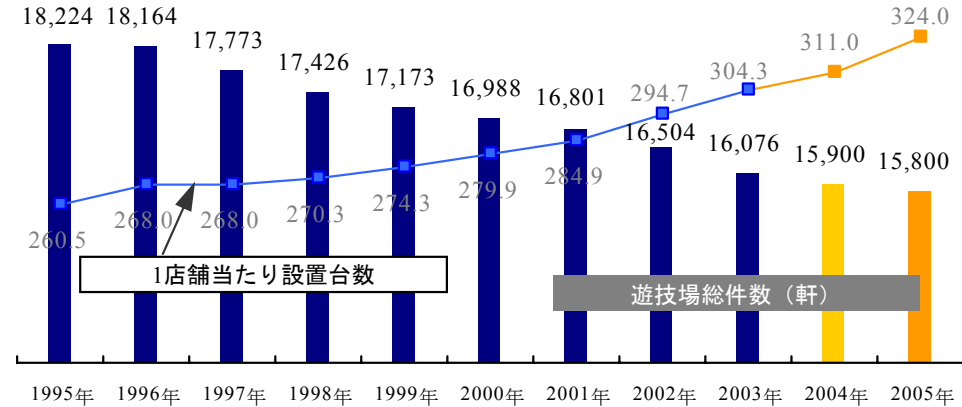
パチンコホールの軒数および設置台数



遊技参加人口の推移

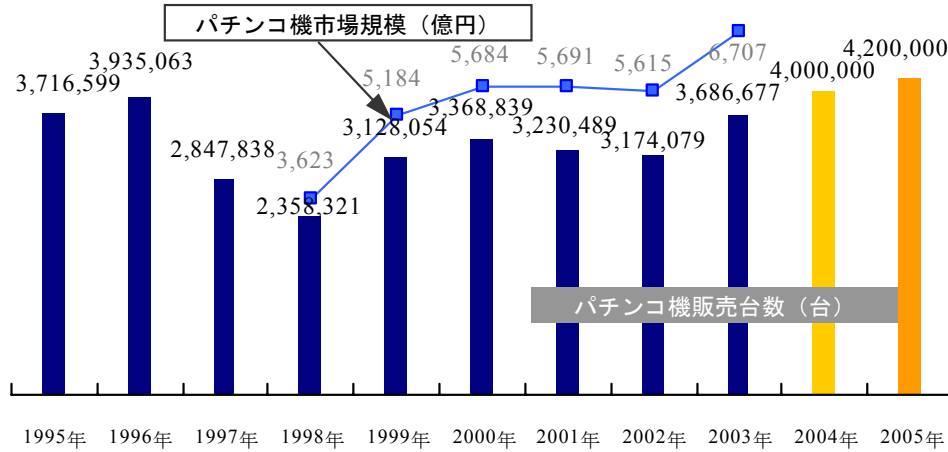


ホール数および1店舗あたりの設置台数推移

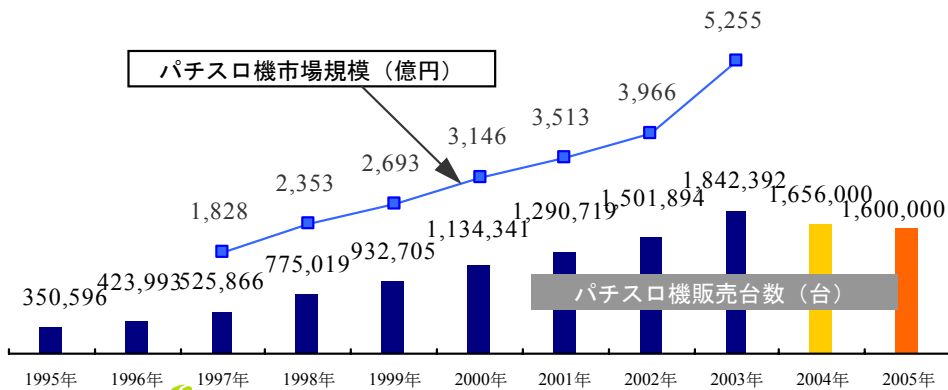


Ⅱ 主要事業の市場規模 Ⅱ

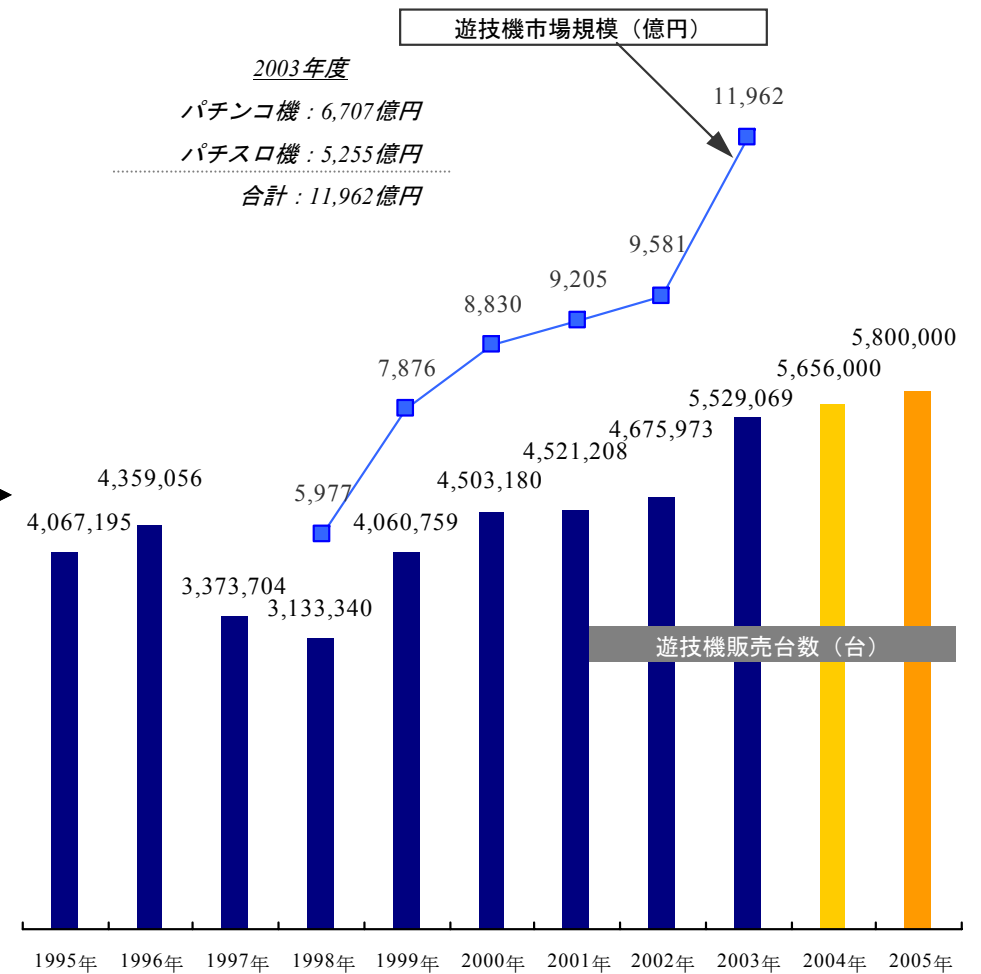
パチンコ遊技機販売の市場規模



パチスロ遊技機販売の市場規模

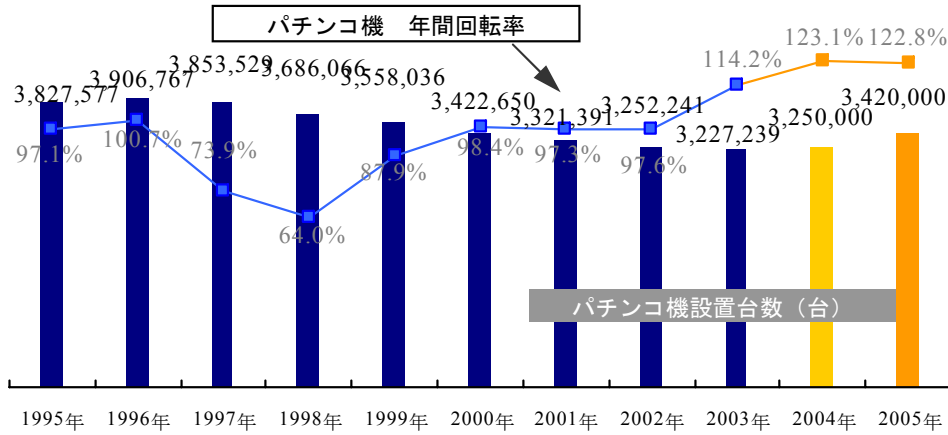


遊技機販売の市場規模 (パチンコ・パチスロ)

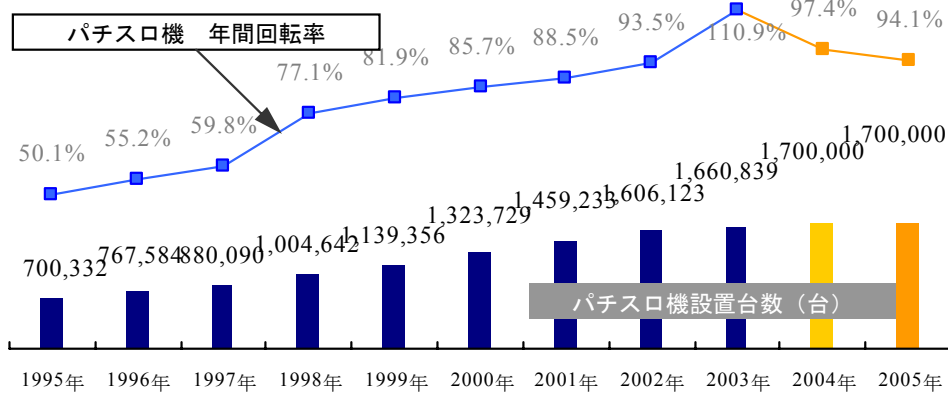


II 主要事業の市場規模 III

パチンコ設置台数および年間回転率



パチスロ設置台数および年間回転率



遊技機の設置台数および年間回転率

