



アドアーズ株式会社 2008年3月期 決算説明会



2008年5月30日(金)

アドアーズ は、夢と感動あふれる“遊空間”の提供を通じて、
人々にうるおいと笑顔運びます。

「あなたの笑顔のために」

Create Happiness! それが私達の願いです。

JASDAQ :4712

This program is brought to you by Corporate planning division

Agenda

1) 会社概要

2) 2008年3月期 実績

| 全社

| セグメント別

3) 2009年3月期 計画・方針

4) 中期Vision・方針



1) 会社概要

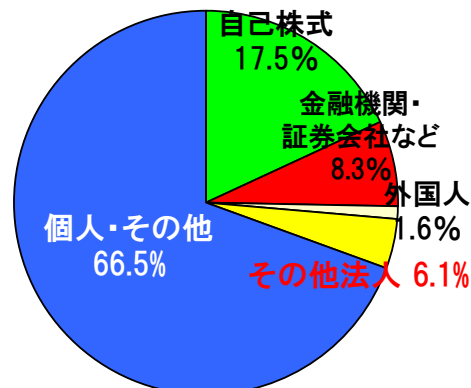
アドアーズ株式会社 2008年3月期本決算

会社概要

商号	アドアーズ株式会社
設立	1967年12月
本社所在地	東京都中央区日本橋 馬喰町2-1-3
資本金	40億円
発行済株式数	54,778,796株 (9月28日に900万株の消却を実施)
上場取引所	ジャスダック証券取引所
従業員数	360名(社員) 606名(アルバイト等)
事業内容	アミューズメント施設の運営等

大株主の状況 (2008年3月31日現在)

株主名	所有株式数	持株比率
GF投資ファンド投資事業有限責任組合	20,500,000	37.42%
アドアーズ株式会社(自己株式)	9,604,578	17.53%
日本証券金融株式会社	2,608,000	4.76%
鈴木 昭作	2,046,486	3.73%
星 久	1,030,924	1.88%
株式会社スクウェア・エニックス	982,000	1.79%
庄司 正英	888,000	1.62%
株式会社ヤマニ興業	618,000	1.12%
岡田 浩明	606,000	1.10%
アルゼ株式会社	412,000	0.75%



所有者別分布状況

※平成19年8月3日付「主要株主の異動に関するお知らせ」等でご報告しておりますように、アルゼ株式会社から1,800万株の自己株式取得したことに伴い、同社は主要株主・その他関係会社に該当しないことになりました。

なお、自己株式900万株を消却したことに伴い、各主要株主の持株比率が相対的に上がっております。

沿革

年	月	事項
1967年	12月	輸入娯楽機を中心としたゲーム機設置業を目的として、株式会社シグマを設立
1971年	12月	当社1号店『ゲームファンタジアミラノ店』開設(現存)
1972年	7月	ゲーム機器の自社開発を開始
1983年	10月	ゲーミングマシン製造業者ライセンスを取得(株式公開準備のため1991年5月に返上)
1985年	7月	当時の室内アミューズメント施設としては世界最大級の床面積を誇る『ゲームファンタジアサンシャイン店』開設(現存)
1998年	11月	日本証券業協会に株式を店頭登録(現ジャスダック証券取引所)
2000年	10月	株式会社シグマ(存続会社)、株式会社テクニカルマネージメント、株式会社環デザインの3社が合併し、社名をアドアーズ株式会社に変更 アミューズメント機器の開発、製造、販売部門を当時、筆頭株主(同年2月に資本参加)であったアルゼ株式会社へ移管
2006年	3月	株式異動によりGF投資ファンド有限責任投資組合が筆頭株主となる(アルゼ株式会社は第2位株主)
	5月	北海道初出店となる『アドアーズ北42条店』を5月22日に開設、『アドアーズ狸小路店』を5月26日に開設
	6月	新経営体制として代表取締役社長・代表取締役専務の2名体制へ
2007年	8月	アルゼ株式会社の保有する1,800万株の株式を自己株式にて取得(約38億円) (同社の当社議決権比率が10%以下となり、主要株主から外れる)
	9月	『アドアーズ新小岩店』を9月8日に開設 8月に取得した自己株式のうち、900万株を消却、2.5円配当から3.0円配当に増配決議
	10月	『アドアーズ川越店』を10月27日に開設 全店一斉開催でお客様アンケート実施 アルバイト社員を含めた全社員対象の接客コンテスト実施(当社初)
	12月	前身シグマ社から数え、設立40周年(12月25日) 『アドアーズ新宿歌舞伎町店』を12月22日に開設、『アドアーズ大和店B館』を12月30日に開設 業界初となる全社横断型・女性社員のみで構成されたサービス開発プロジェクト「CluB-F」スタート
2008年	2月	『アドアーズ下赤塚店』を2月17日に開設(Club-Fによるストアプロデュース・第一弾)
	3月	設立40周年および通期業績状況を鑑み、3.0円配当から10.0円(記念配3.0円含)に増配決議 児童福祉施設等へ景品の寄贈やチーム-6%への参加表明など内部統制以外のCSR活動にも着手

アドアーズ株式会社 2008年3月期決算

2)-I 2008年3月期実績(全社)



Photos : Adores Sun-shine

Establishment 1985

アドアーズ株式会社 2008年3月期決算

当期における業界認識(AM施設運営事業)

- ➡ AM業界の二極化、上位企業の寡占化
- ➡ AM機器の大型化・短命化に伴う機器購入費用の拡大
- ➡ AM施設の大型化・複合化
- ➡ パチスロ新基準機時代到来による異業種参入の脅威

中間期までは
中小オペの淘汰と
異業種参入が脅威

今年の下期から 業界環境が一変



安倍政権時代の風営法
厳格化、SC店舗の
実質的営業時間縮小



サブプラに端を発す
る企業先行き不安・
消費の冷込



ファミリー代替娯楽
任天堂wiiの台頭



サブプラ問題
により、資金
が原油へ集中。
ガソリン価格
が高騰。

「おでかけ」
の減少

成長の核であった「ファミリー」・「郊外施設」への連鎖的アゲインスト

- ➡ 近年業界全体の成長を支え、上位オペの強みでもあった「ファミリー層」向けの「SC/RS型」施設が大打撃
- ➡ 上位オペレーターを中心に閉店・事業戦略見直しが加速。中位RS中心企業も資本力の兼ね合いで淘汰必至。

※アミューズメント業界とアドアーズ比較資料もご参照ください。

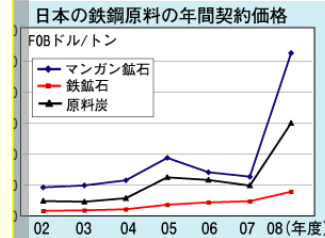
アドアーズ株式会社 2008年3月期決算

当期における業界認識(各種施設・設計施工事業)

➡ (上期)当社メインクライアントであった7号業界の不振による受注減
パチスロ新基準機時代到来によるホール全体の不振・内外装設備投資意欲の減退

下期

- ➡ BRICSの急成長や北京オリンピックなど、国外原材料・資材需要が急拡大。結果として国内への資材急騰
- ➡ 原油高が輸送コストを大幅Up。資材コストを更に急騰。
- ➡ 建築国家日本を支えた団塊世代の技術者の一斉定年。職人コストのアップ&クオリティ維持のための他コスト発生



年初からも30%近いコスト増も。鉄鋼に限らず、他マテリアルも急騰しており、AM機器の高額化とは比べものにならない原価増

アミューズメント業界を越える市場不況
少ない案件を厳しい条件で競争せざるを得ない

さらに国内企業の設備投資減退や個人住宅関連の低調もはじまっている

2008年3月期の成果と反省 - 総括① -

2008年3月期テーマ: 変化・成長・スピード

コーポレートアクション

～激変する市場環境に対応した経営体制の強化・
上場会社としてのコンプライアンスの徹底・社会的責任にむけての企業姿勢～

○経営体制の更なる強化、 機動的経営戦略・資本政策の基盤を築く

○CSR推進(組織編成・CSR活動開始)

- 6月28日 代表取締役体制の強化
- 8月 3日 旧親会社アルゼ株式会社保有の当社株式のうち、
1,800万株を自己株式取得（発行済株式総数の約28%に相当）
- 9月28日 保有自己株式900万株（取得株式の半分）を消却
- 10月1日 内部統制及びリスク管理体制強化、コンプライアンス体制構築のため
コンプライアンス・リスク管理部設立
- 3月27日 CSR活動開始（福祉施設などへ景品寄贈や“チーム-6%”への参加）

2008年3月期の成果と反省 - 総括② -

2008年3月期 基本行動方針

基本方針へのアクション

- ①顧客視点に立った事業戦略、選択と集中
- ②人材の育成・活用
- ③新たな収益機会の拡大

サービス業の原点に立ち返り、
お客様第一のアミューズメント施設運営に向けて

○中核事業であるアミューズメント施設運営事業の強化

- ・年間7カ店出店(年間計画5カ店以上)および既存店9カ店のリニューアル
→上期は全国展開を意識した、主要都市への新規参入
→下期からはSC.RS不振を鑑み、地域シェア独占と当社強みを活かした
首都圏駅前ドミナント型出店も展開
- ・装置産業型の業界で真のサービス業(接客サービス)として差別化を図る
→徹底した教育・研修(アルバイトスタッフにまでわたる集合研修)
→マーケットインの視点で提案力を強化(当社初の接客コンテスト、お客様アンケート実施)

○中核事業を支える他事業の安定力強化、支援体制・リスクコントロール

- ・施設施工事業では強みを活かした営業と徹底した債権管理体制の構築
- ・全社一丸となった効率的な組織運営によるコスト削減、J-SOXへの早期対応
- ・業界初となる全社横断の女性プロジェクト「CluB-F」の設立。
新しい視点での新サービスの醸成に加え、女性の活躍の場をつくることで社内活性も。

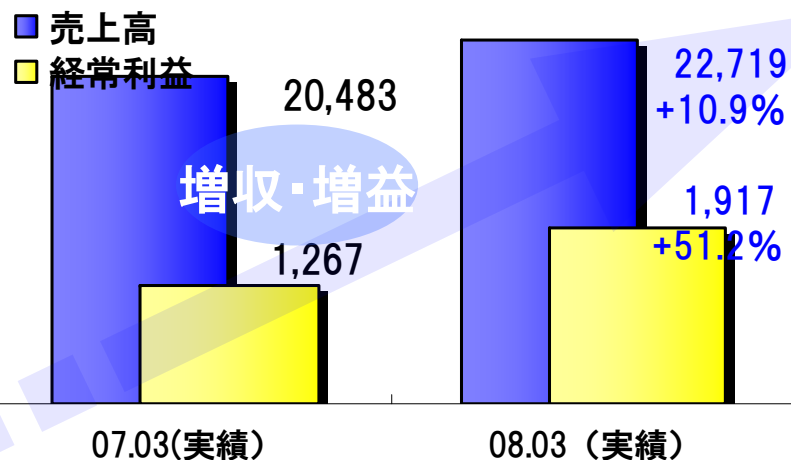
○OM&Aをはじめ、AMとのシナジー効果を重視した収益機会の研究

2008年3月期決算の概況／全社損益計算書(実績)

全社実績

(単位：百万円)

	2007年3月期末	2008年3月期末	前期差	前期比
項目	実績	実績	(百万円)	(%)
売上高	20,483	22,719	+2,235	+10.9%
売上総利益	3,958	4,961	+1,002	+25.3%
営業利益	1,279	1,935	+656	+51.3%
経常利益	1,267	1,917	+649	+51.2%
当期純利益	348	827	+479	+137.7%



- アミューズメント施設運営事業の既存店強化策が奏功し、前年度既存店売上対比100%を超える推移を維持
(2006年11月より17ヶ月連続)
- 償却負担や新店開設負担はあったものの全社一丸となったコスト削減により収益確保
- 前期までのリストラクチャリング & 既存店の好調さによる特損減

2008年3月期決算の概況／全社損益計算書(実績)

修正通期予測との差異・実績

(単位：百万円)

	修正開示 通期予測	2008年3月期末	修正開示差	修正開示比
項目	予測	実績	(百万円)	(%)
売上高	23,000	22,719	△281	△1.2%
営業利益	1,980	1,935	△45	△2.3%
経常利益	1,880	1,917	+37	+2.0%
当期純利益	820	827	+7	+0.9%

※ 2007年10月22日付「平成20年3月期中間期業績予想(非連結)及び通期業績予想(非連結)の修正に関するお知らせ」

【売上・営業利益のショート要因】

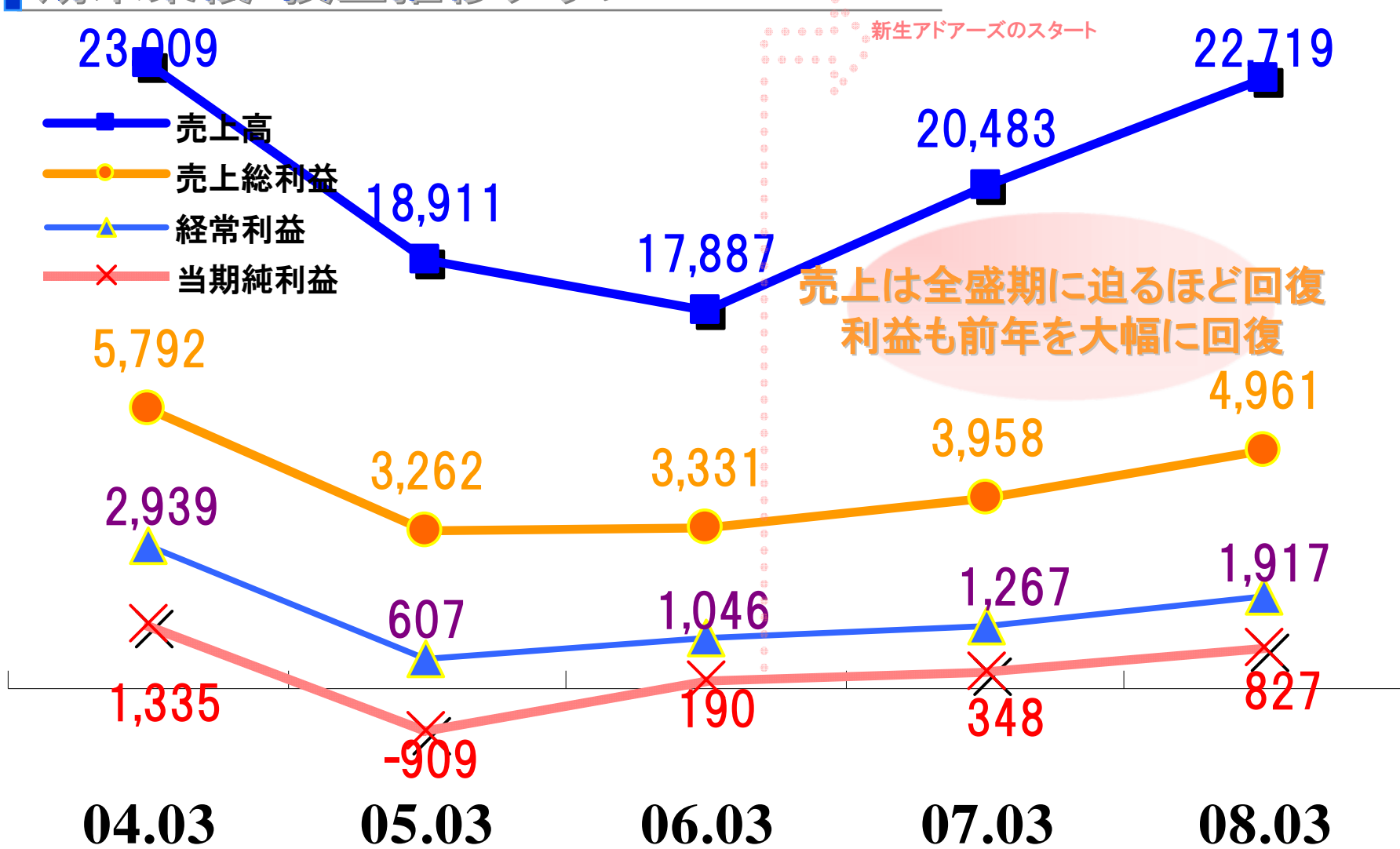
- ①新店計画数は達成したものの、
上期予定の新店開設の遅れ&RS/SC不況から出店方針の変更
- ②施設設計・施工事業の市況悪化・競争激化による受注減
- ③今期開設(4月～5月)の新店経費の一部が前倒しで発生

【経常利益・純利益の達成要因】

- ①日銀金利の据え置き等、借入金利が当初の想定内に収まった
- ②既存店の好調さから閉店が計画を大きく下回り、結果特別損失が減少

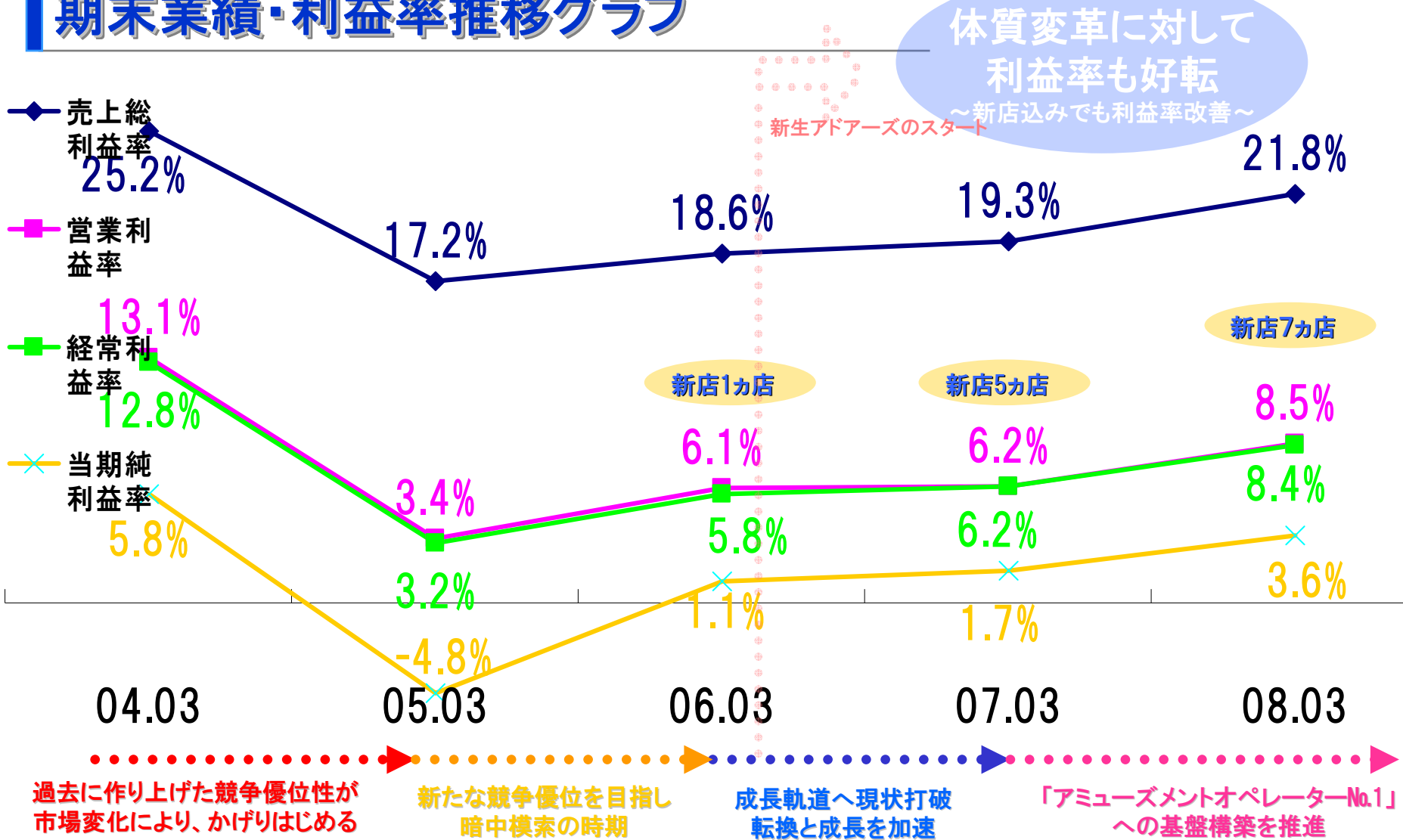
2008年3月期決算の概況／各種損益5カ年推移

期末業績・損益推移グラフ (単位：百万円)



2008年3月期決算の概況／各種利益率5カ年推移

期末業績・利益率推移グラフ



2008年3月期決算の概況／貸借対照表

貸借対照表

(単位：百万円)

◆流動資産 7,866 現金及び預金：5,574	◆流動負債 7,510 短期借入金：200 一年内返済借入・社債：3,972
◆固定資産 21,252 有形固定資産：12,829 無形固定資産：356 投資その他資産：8,065 (内 敷金保証金：7,299)	◆固定負債 10,792 長期借入金：8,090 社債：2,390
	◆株主資本 10,811 資本金：4,000 資本・利益余剰金：8,850 自己株式：△2,038
	◆評価・加算差額等 : 3
◆資産合計 29,118	◆負債純資産合計 29,118

ネットデット
 3,380百万円(07.03)
 ⇒8,179百万円(08.03)

主な増加要因は自己株式の取得(約38億円)や人気マシンの積極導入、新店7カ店開設に加え、42期新店開設費用

株主資本比率
 48.5%(07.03)
 ⇒37.1%(08.03)

主な減少要因は自己株式取得・消却および42期新店用の前倒借入による有利子負債増

※2008年3月期末補足資料をご参照ください。

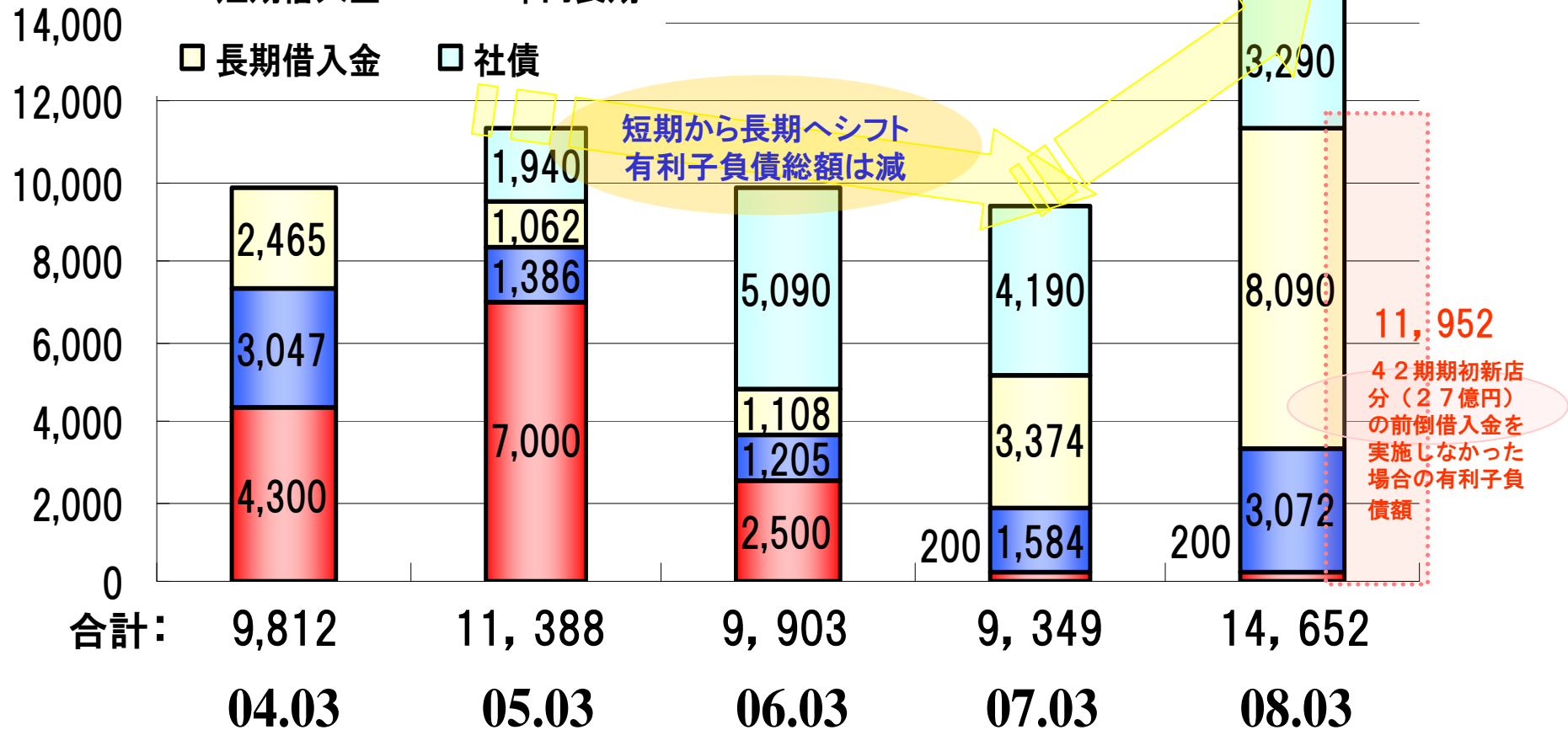
2008年3月期決算の概況／有利子負債

有利子負債の推移

(単位：百万円)

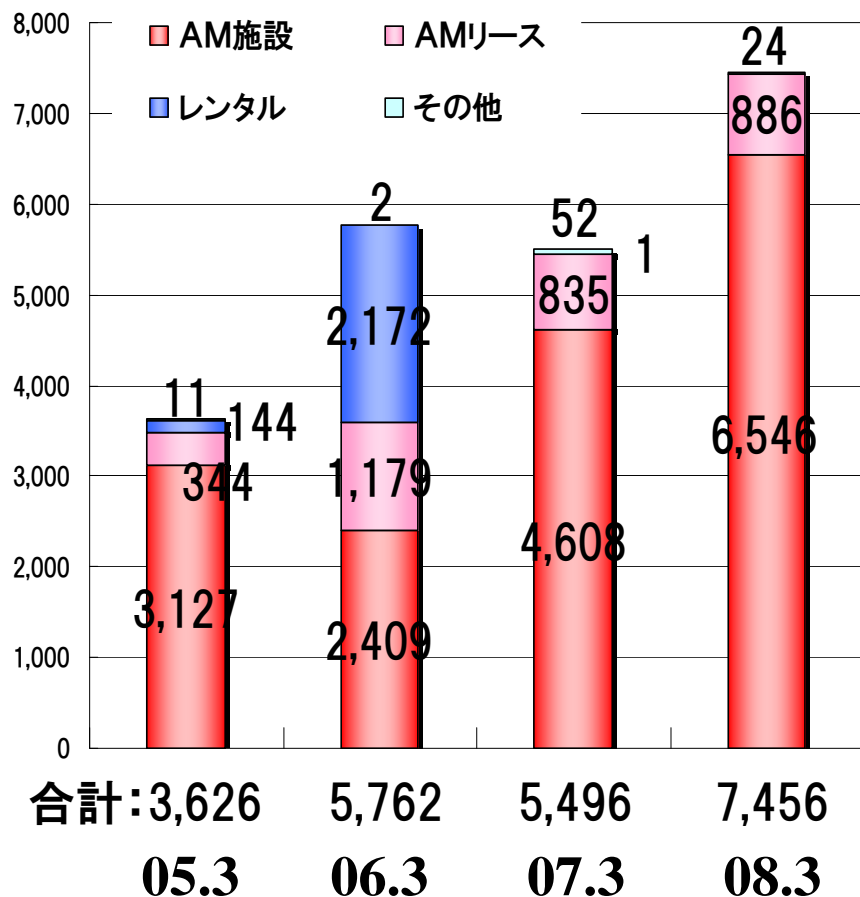
自己株式の取得費用(約38億円)
近年最多となる7カ店の新店開設投資(約28億円)
等、積極的な投資活動のための借入増

- 短期借入金
- 一年内長期
- 長期借入金
- 社債

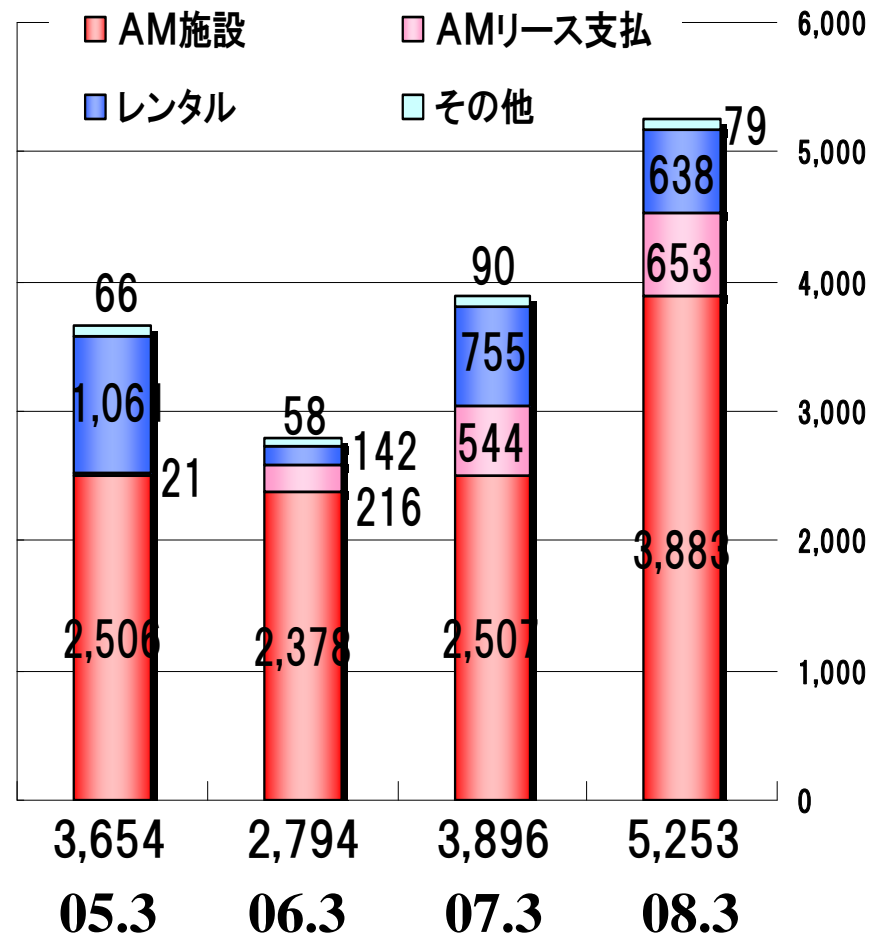


2008年3月期決算の概況／設備投資・減価償却費

設備投資の推移 (単位：百万円)



減価償却の推移 (単位：百万円)



2008年3月期の成果と反省 - 総括③ -

自己株式の取得・株主還元策

長期的かつ総合的な株主価値の向上を経営の重要課題として認識し、株主価値向上および経営戦略・経営環境に対応した機動的な資本政策の遂行

(自己株式取得関連開示より抜粋)

実現

(1) 株式取得による一株あたりの株式価値向上

→平成19年9月28日に9百万株の株式消却(1株価値1.16倍)

→期末予定配当一株あたり2.5円から記念配(3.0円)含めた10.0円に増配

※配当性向45.4%(40期)⇒54.6%(41期)

遂行・
研究中

(2) 企業価値向上のためのM&A戦略における株式交換等への充当

→M&A推進を中期経営戦略の3本の柱の一角とすえ、研究・検討中。

M&A専属部署も立ち上げ、機動性も確保。

半分
実現

(3) 更なる事業拡大に向けた経営の自由度の向上、安定株主確保による経営基盤の強化

→独立系オペレーターとなり、アミューズメント運営部門の好調を実現

アドアーズ株式会社 2008年3月期決算

2)-II 2008年3月期 実績(セグメント別)



Photos :Adores Sinjuku-Kabukicho

Adores Yamato.B (annex store)

Establishment 2008 winter

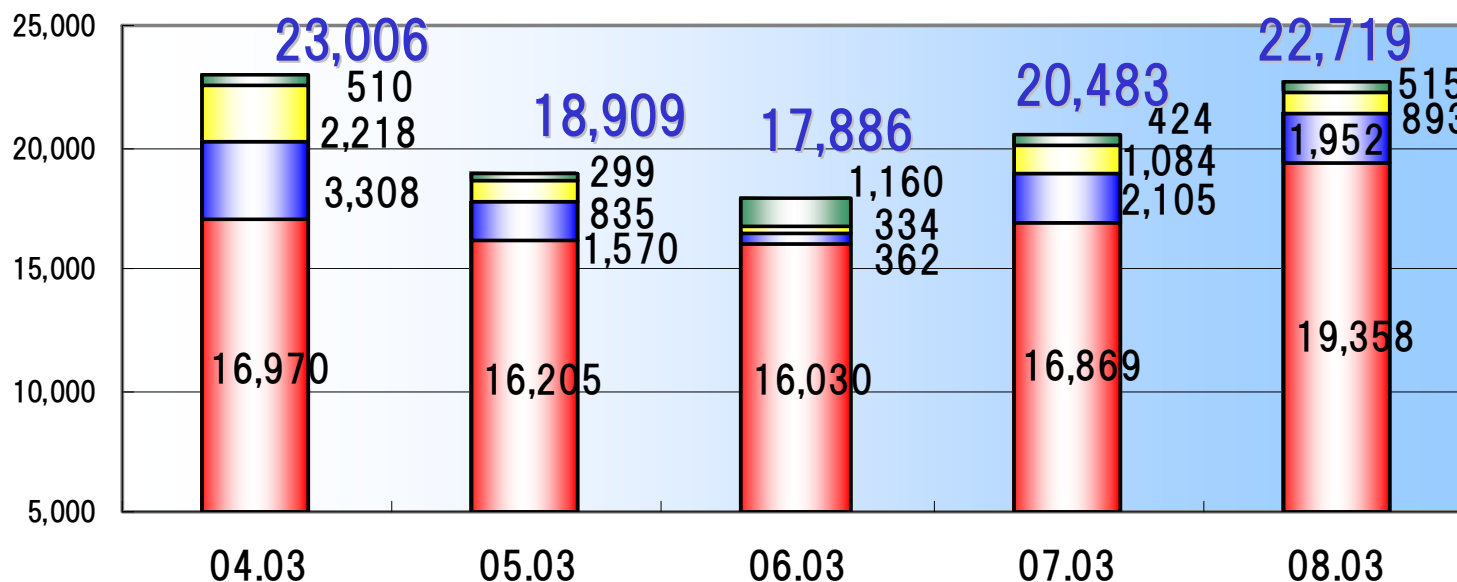
Concept :Dominant strategy with established stores

2008年3月期決算の概況／セグメント別売上高

セグメント別 業績推移

(単位：百万円)

	2004年3月期末	2005年3月期末	2006年3月期末	2007年3月期末	2008年3月期末
項目	実績	実績	実績	実績	実績
AM運営	16,970	16,205	16,030	16,869	19,358
施設・施工	3,308	1,570	362	2,105	1,952
レンタル	2,218	835	334	1,084	893
不動産	510	299	1,160	424	515
計	23,006	18,909	17,886	20,483	22,719



AM部門が
全体を牽引

- 不動産事業
- レンタル事業
- 施設事業
- AM事業

2008年3月期決算の概況／AM施設運営事業

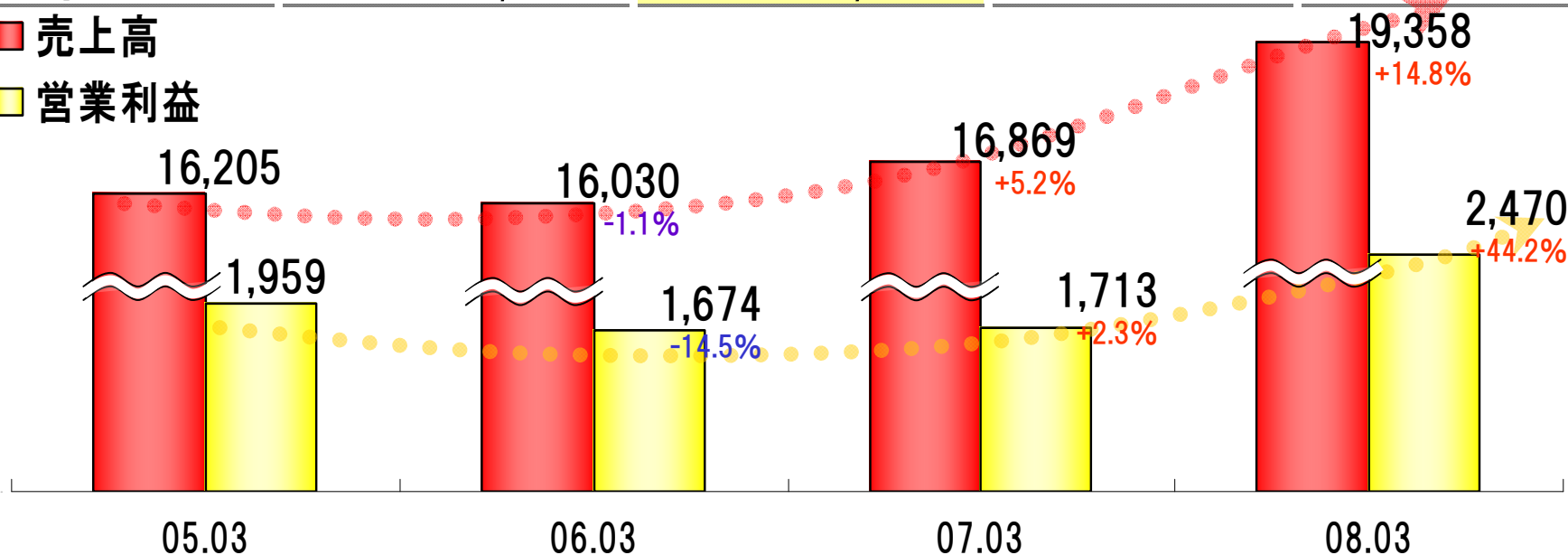
売上・利益の推移

(単位：百万円)

項目	2007年3月期 実績	2008年3月期 実績	前期差 実績	前期比 (%)
売上高	16,869	19,358	+2,489	+14.8%
売上原価	13,375	14,841	+1,466	+11.0%
売上総利益	3,493	4,517	+1,024	+29.3%
営業利益	1,713	2,470	+757	+44.2%

■ 売上高

■ 営業利益



2008年3月期決算の概況／AM施設運営事業

修正通期予測との差異について

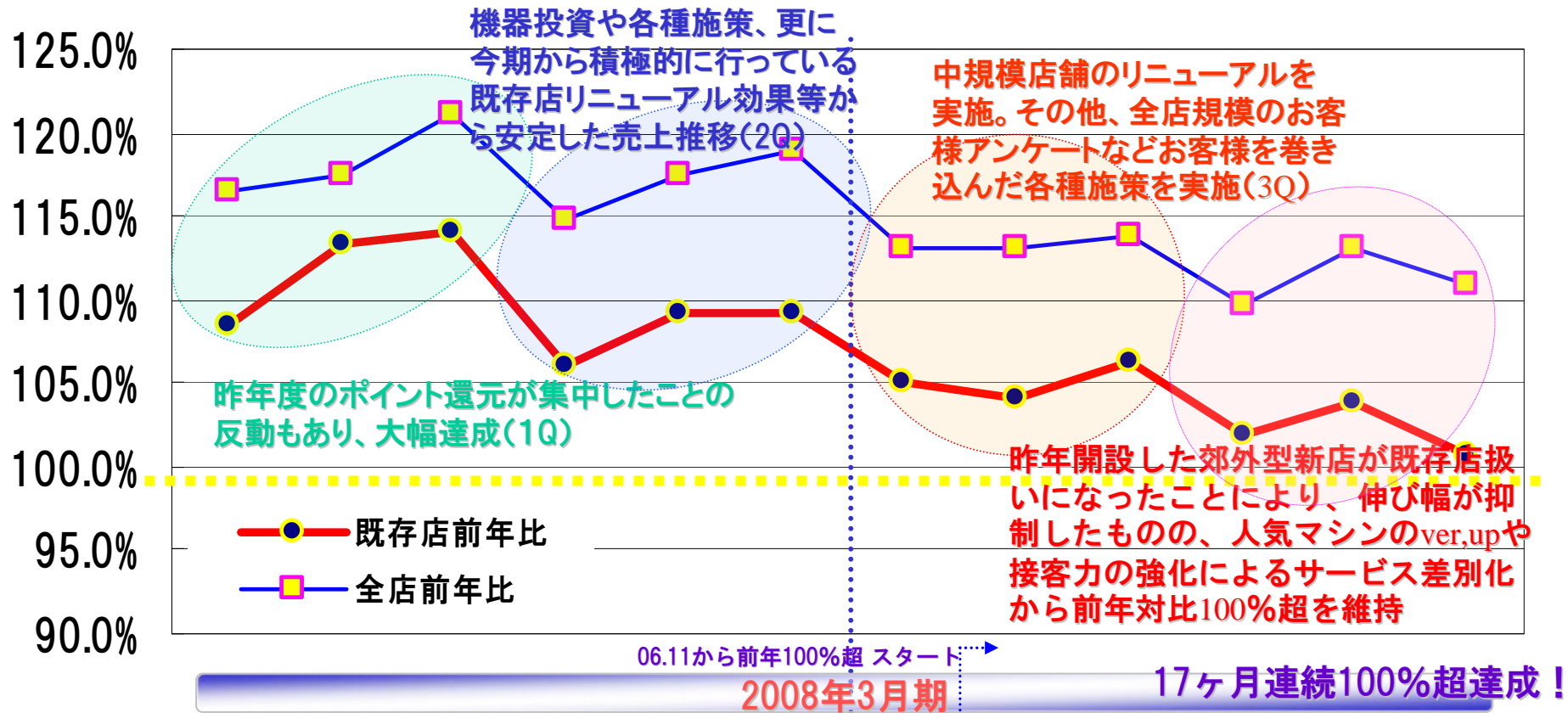
修正計画	19,500百万円
実績	19,358百万円
計画達成率	99.2%

差異要因

- プラス要因
 - 各種既存店強化策(店舗リニューアル、適時イベント実施、接客強化等)による既存店舗の売上向上(17ヵ月連続の前年売上超維持)
 - 新店計画(年間5ヵ店)の達成 (実績7ヵ店)
- マイナス要因
 - RS/SCの不振を鑑み、新店方針を「大型郊外店を含めた全国展開」から「当社が得意とする駅前中規模店舗&既存店ドミナント戦略」へシフト
 - 開設予定店舗の一部開設遅れ
 - 郊外店舗の計画未達成(駅前中心のため影響少)

2008年3月期決算の概況／AM施設運営事業

既存店・全店売上高推移(前年同月対比)



	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
既存店前年比	108.5%	113.3%	114.0%	106.0%	109.1%	109.1%	105.0%	104.2%	106.2%	101.9%	103.5%	100.8%
全店前年比	116.4%	117.4%	121.0%	114.8%	117.4%	118.9%	113.2%	113.0%	113.9%	109.8%	113.1%	110.8%

2008年3月期決算の概況／AM施設運営事業

ジャンル別売上高の推移

(単位：百万円)

	07年03月期	構成比	08年03月期	構成比	前年同期差	増減率
メダルゲーム	6,358	37.7%	6,849	35.4%	+491	7.7%
パチンコ・パチスロ機	2,861	17.0%	3,434	17.7%	+573	20.0%
メダルゲーム計	9,219	54.7%	10,283	53.1%	+1,064	11.5%
プライズゲーム	2,998	17.8%	3,288	17.0%	+290	9.7%
マスアーケード	2,492	14.8%	3,524	18.2%	+1,032	41.4%
ビデオゲーム	968	5.7%	1,066	5.5%	+98	10.1%
AM自販機(プリクラ等)	577	3.4%	513	2.7%	△ 64	-11.1%
その他	615	3.6%	684	3.5%	+69	11.2%
合計	16,869	100.0%	19,358	100.0%	+2,489	14.8%

近年急成長を続けるマスアーケードゲームは、バージョンアップや増台の影響から引き続き大幅な伸び率。パチンコ機は新機種発表からの導入期間が短縮し、過去に比べ鮮度の高い期間が長くなったことが牽引。一方、パチスロは全般的に不調気味。当社の強みであるメダルジャンルは売上構成比率は落ちたものの収益面からは堅調に伸張。

2008年3月期決算の概況／AM施設運営事業

既存店強化策・サービス業としての原点・徹底した顧客視点の追及

○徹底した接客力・提案力の強化

- ・アルバイトスタッフにわたる集合研修・

接客監査によるクオリティ維持

- ・全社お客様アンケートの実施(7,000通を超えるご意見)
- ・当社初となる接客コンテストの実施
- ・業界初となる女性のためのサービス開発プロジェクト「CluB-F」の設立



○既存店舗の魅力を高める各種施策

- ・季節特性や来店動機を促す全店統一イベントの実施
- ・店舗リニューアルや新店開設に伴うサプライズイベントの実施
- ・地域特性に合わせたお客様本位のマシンラインナップの実現
- ・各種複合を推進し、アミューズメント施設を超えた遊空間を提供



2008年3月期の概況／AM施設運営事業

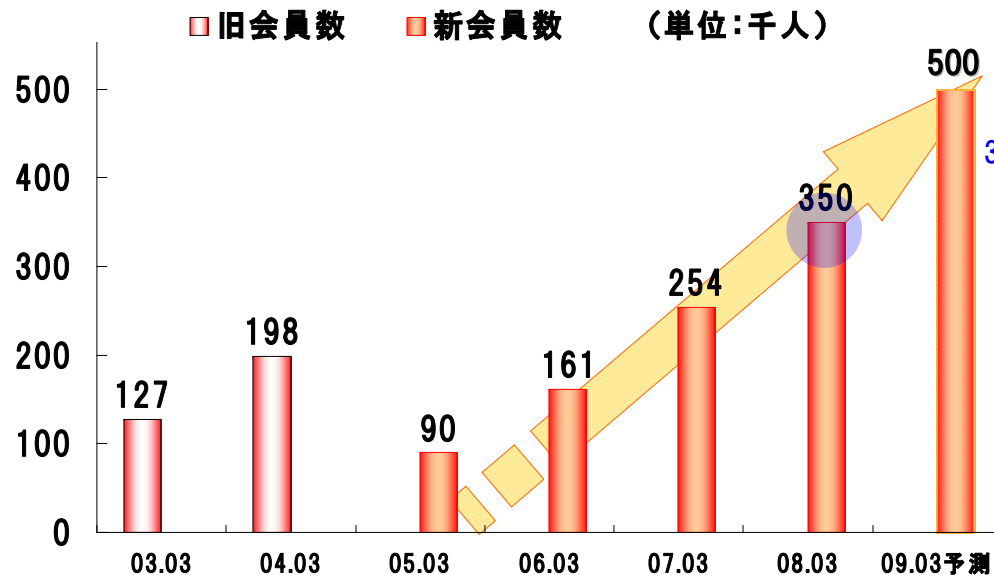
事業概況トピックス／出店・閉店、会員動向等

	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期
直営店舗数(店)	67	64	64	70
新規出店数(店)	5	1	5	7
閉店数(店)	3	4	5	1※注1
在客延べ人数(万人)	1,557	1,590	1,662	1,898
従業員数(アルバイト)※注2	253(835)	236(883)	256(758)	288(606)
営業面積(坪)	10,486	10,464	11,950	13,446

○会員数推移

※注1 契約満了による閉店

※注2 従業員人数はAM施設部門のみ的人数となります



2008.03
35万人突破



当社メダル売上の大きな下支えであり、人気のバロメーターとなる会員数が、新会員制度へ刷新以降、35万人を突破(08.03)。次期は50万人を目標。

2008年3月期開設の新規店舗概況／AM施設運営事業

北海道初進出～ドミナント&駅前繁華街出店（7カ店の新規開設・計画達成）

新規開設店舗



2007年5月22日開設

アドアーズ北42条店
年商見込：3億5千万
客室面積：1,808㎡



2007年5月26日開設

アドアーズ狸小路店
年商見込：4億1千万
客室面積：1,841㎡



2007年10月27日開設

アドアーズ川越店
年商見込：2億5千万
客室面積：1,006㎡



2007年12月30日開設

アドアーズ大和店・B館
年商見込：2億円
客室面積：511.3㎡



アドアーズ新小岩店
年商見込：5億8千万
客室面積：1,102㎡



アドアーズ下赤塚店
年商見込：3億円
客室面積：1,169㎡



アドアーズ新宿歌舞伎町店
年商見込：1億8千万
客室面積：381.7㎡

2008年3月期リニューアル概況／AM施設運営事業

既存店舗の市場競争力向上をすばやく実現

リニューアル店舗・9カ店 すべてで前年を上回る効果

アドアーズ和光店
129.7%



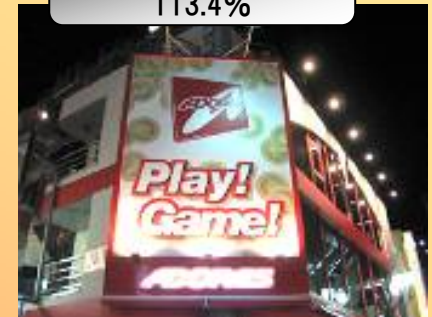
アドアーズ草加店
102.4%



アドアーズ川崎店
112.7%



アドアーズ池袋西口店
113.4%



アドアーズ鶴見店A館
102.5%



アドアーズサンロード店
114.4%



アドアーズ荻窪店
103.2%



アドアーズ池袋東口店
124.1%



アドアーズ海老名店
112.9%



※店舗名の下数値(%)はリニューアル後前年売上対比(通期換算)

2008年3月期決算の概況／各種施設開発・設計施工事業

売上・利益の推移

(単位：百万円)

項目	2007年3月期	2008年3月期	前期差 実績	前期比 (%)
	実績	実績		
売上高	2,105	1,952	△ 153	△7.3%
売上原価	1,830	1,683	△ 147	△8.0%
売上総利益	275	268	△ 7	△2.5%
営業利益	145	124	△ 21	△14.5%

修正計画

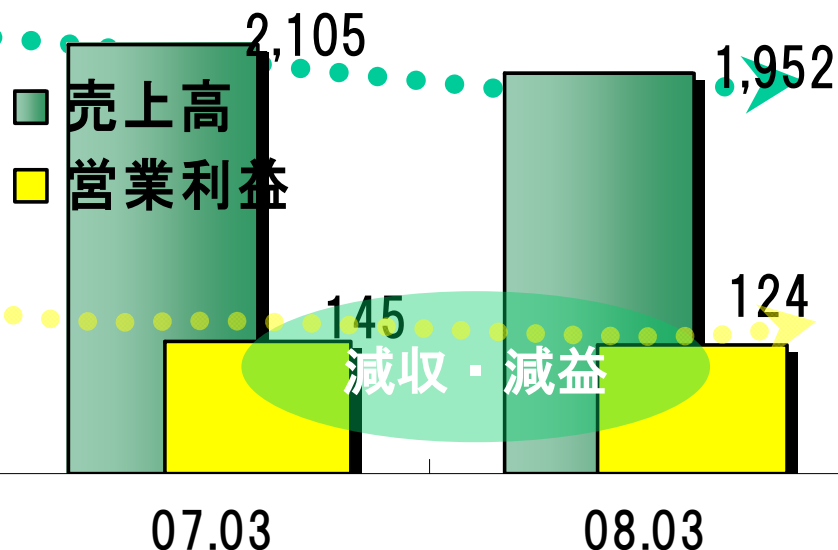
売上：2,100百万円

営業利益：140百万円

計画達成率

売上：△7.0%

営業利益：△11.4%



主要顧客であったパチンコホールの内外装投資意欲の減退から伸び悩む。原価面でも高騰する原材料費もあり利益を圧迫。

一方、新規顧客層開拓として、自社直営店の開発で培った、設計・デザイン力を活かした提案型営業戦略を推進し、飲食やカラオケ等、娯楽性のある施設への営業展開が徐々に進みつつある。

2008年3月期決算の概況／レンタル事業

売上・利益の推移

(単位：百万円)

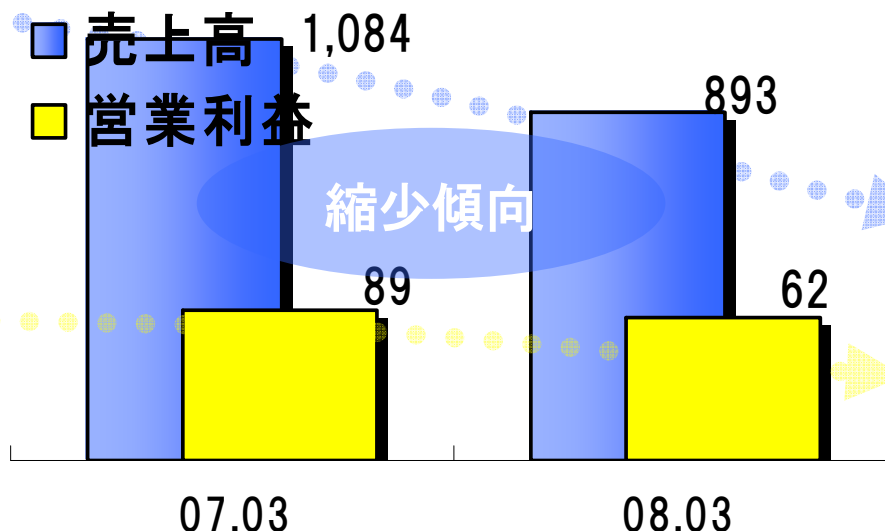
項目	2007年3月期	2008年3月期	前期差 実績	前期比 (%)
	実績	実績		
売上高	1,084	893	△ 191	△ 17.6%
売上原価	940	786	△ 154	△ 16.4%
売上総利益	144	106	△ 38	△ 26.4%
営業利益	89	62	△ 27	△ 30.3%

修正計画

売上：895百万円
営業利益：64百万円

計画達成率

売上：△0.2%
営業利益：△3.1%



前々事業年度に契約したパチスロ機、周辺機器のレンタル料等の回収が順調に進み売上に寄与。徹底した債権管理にて概ね安定した収益を確保。

2008年3月期決算の概況／不動産事業

売上・利益の推移・総括

(単位：百万円)

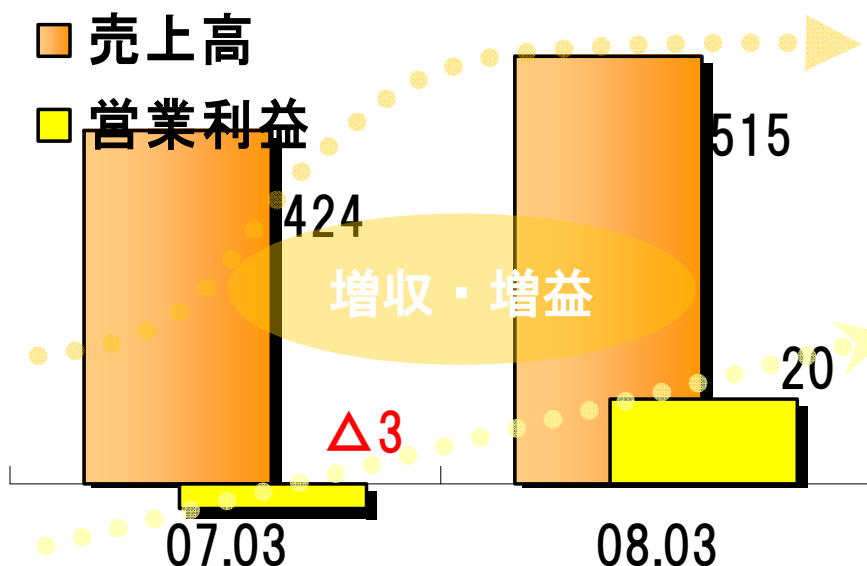
項目	2007年3月期	2008年3月期	前期差	前期比
	実績	実績	実績	(%)
売上高	424	515	+91	+21.3%
売上原価	378	445	+67	+17.9%
売上総利益	46	69	+23	+48.9%
営業利益	△ 3	20	+23	—

修正計画

売上：500百万円
営業利益：△6百万円

計画達成率

売上：+3.0%
営業利益：-%



安定した不動産賃貸収入と、一部店舗スペースの転貸などによる有効活用により、概ね計画どおりの推移。

アドアーズ株式会社 2008年3月期決算

3) 2009年3月期 方針・展望



Photos : Adores Simo-akatsuka

Establishment 2008 winter

Presented by project "CluB-F"

今期および今後の展望

環境認識／今期のAM業界（依然変わらぬ厳しい環境）

- 1. メーカー支配力が強い市場である上、
上位オペレーターのほとんどがメカ機能を保有
- 2. 中位までの寡占的状況をのぞくと、
市場運営者のほとんどは1カ店～数カ店規模の地元企業
- 3. 機器の大型化・高額化により、
店舗の大型化や資本力の優位性が顕在化（中小淘汰継続）
- 4. 資本力のある上位メーカー系は互いに牽制しあう形で、
マシンラインナップに偏りあり
- 5. 風営法の強化、市況環境による消費マインドの冷え込みによる
ファミリーユーザーの減少

（大中小オペ問わず）ユーザー不在の淘汰・競争市場が継続

その上

依然不透明感のある
サブプライム問題

中国大地震など世界経
済に影響する自然災害

原材料だけでなく、とま
らぬ物価高

国民的行事・夏季オリ
ンピックの開催

ユーザーのアミューズメント消費の回帰も不透明

今期および今後の展望

環境認識／今後のAM業界の展望

- ①ロケーションの流行り廃りによる淘汰
- ②マシンラインナップ以前の資本力・店舗規模による淘汰 & メーカーが足並みをそろえた後にやってくる『本当』の資本力による淘汰
- ③人件費の高騰が予想され、良質なサービス提供(唯一の差別化)には少数精鋭が実現できる長期的な従業員の育成・囲いこみが必要

今

直近のSC不振
4重苦

機器の大型化による
中小規模店舗の淘汰

ロケーション別の淘汰&中小規模オペの淘汰

大幅なリストラクチャリング・2極化

近い将来

~~商品力による
差別化可能~~

大手もこのまま手をこまねているわけではない。

他業界と比べメーカー(プロダクト供給者)が少なく、商品自体が少ない

必ずマシンラインナップによる差別化ができなくなる
どの店舗でも全部のマシンが入る時代が到来

独立系優良中小オペの淘汰

小売業界のように『ドコ』でも同じ『モノ』が遊べる時代へ

今期および今後の展望

2009年3月期 全社スローガン

情熱・改革・挑戦 ～成長へ改革推進！目標に対する「情熱」(PASSION)を持ち、積極的に「改革」(INNOVATION)に、「挑戦」(CHALLENGE)しよう！

2009年3月期 事業計画・基本行動方針

- ①顧客視点に立った事業戦略の推進(選択と集中)
- ②人材の育成・活用
- ③抜本的なコスト削減のための改革

今期および今後の展望

5月までに実施したコーポレートアクション

激変する市場環境に対応するべく更なる経営強化

当社主力事業であるアミューズメント事業の意思決定の迅速化・責任の明確化

2008.05.27取締役会にて

アミューズメント統括本部

本部長および副本部長の取締役就任を決議

(石田取締役、小野寺取締役 2008.06.26 株主総会にて正式決定)

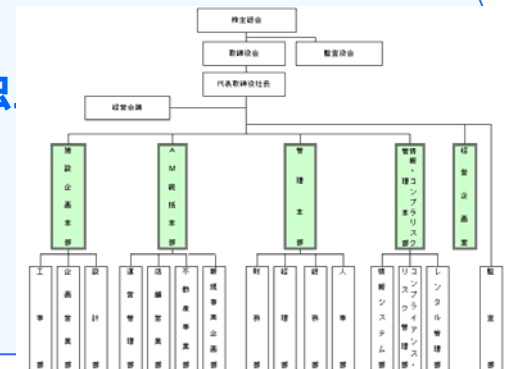
中長期の成長を見据えた内部統制体制の整備

J-Sox法で求められる情報の統制、リスク管理の徹底
コンプライアンス・リスク管理部・情報システム部を管理部から独

2008.07.01より

情報・コンプライアンス管理本部を設立

(小泉取締役・専任)



今期および今後の展望／42期事業計画

2009年3月期・全社数値計画

(単位：百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	前期比
項目	実績	計画	(%)
売上高	22,719	25,000	+10.0%
売上原価	17,757	20,000	+12.6%
営業利益	1,935	1,800	△7.0%
経常利益	1,917	1,625	△15.3%
当期純利益	827	830	+0.3%

今期および今後の展望／42期事業計画

2009年3月期・要因抜粋

増収要因

- 既存店の収益力回復を維持（前年対比100%）する計画
- 2008年3月期開設の新規店舗が通期で貢献
- 2009年3月期も新規開設7ヵ店以上の計画
かつ4月、5月オープンに集中
- 提案型営業戦略による施設関連事業の営業力強化
- 現在検討中の新規事業の収益寄与

減益要因

- 上記新店関連の開設費用および、初年度償却負担増
- 施設関連事業の競争激化および、
資材等の高騰による利益率減
- 新店開設含めたよる借入金利増・J-Sox対応負担
- 新卒38名・人事制度再構築による労務負担

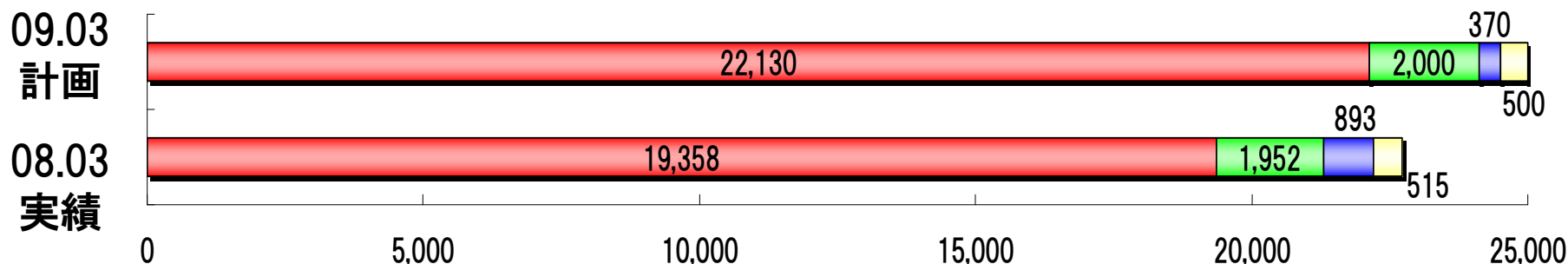
今期及び今後の展望／セグメント別計画

2009年3月期 セグメント別計画

(単位：百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	前期比
項目	実績	計画	(%)
全社売上高	22,719	25,000	+10.0%
AM施設運営	19,358	22,130	+14.3%
施設開発	1,952	2,000	+2.5%
レンタル	893	370	△41.4%
不動産	515	500	△2.9%

■ AM施設 ■ 施設開発 ■ レンタル ■ 不動産

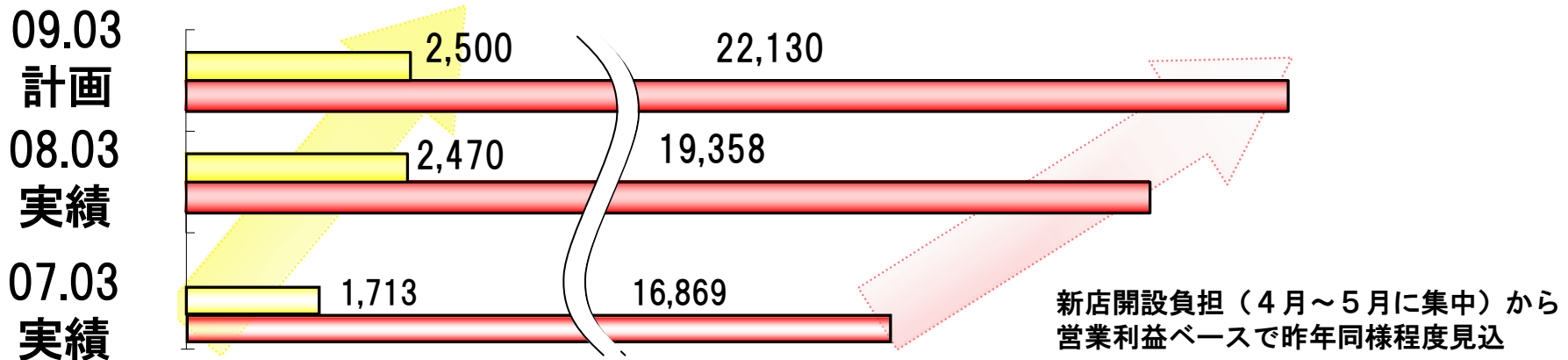


今期及び今後の展望／部門別戦略概況

AM施設運営事業・2009年3月期詳細計画

	2008年3月期	2009年3月期	前期差	前期比
項目	実績	計画		%
AM施設売上	19,358	22,130	+2,772	+14.3%
営業利益	2,470	2,500	+30	+1.3%
営業利益率	12.8%	11.3%	—	△1.5ポイント
新規出店	7	7+α	—	—
設備投資額	6,546	7,200	+654	+10.0%
減価償却費	3,883	4,900	+1,067	+26.2%

■ AM施設売上 ■ 営業利益 ※設備投資額にはリース分を含みます



今期及び今後の展望／部門別戦略概況

AM施設運営事業・戦略方針

◆ 継続的な既存店の競争力強化

- 年間統一イベント「40周年記念イベント」開催
- リニューアルやドミナント型新店開設で地域競争力強化
- 営業支援システムの導入による即時対応力の強化

◆ 重要な差別化は「サービス(接客+提案力)」

- お客様アンケート等のマーケットインの視点からの接客強化
- 「CluB-F」等で得られた新しいノウハウによる新サービス提供
- 階層別研修や巡回監査によるクオリティ維持

◆ 高収益化に向けた効率運営の追求

- 業務改善プロジェクトを発足、業務を細分化し抜本的なコストの見直しを図る
- 新人事制度による労働意欲の向上・労働環境の整備

今期及び今後の展望／部門別戦略概況

AM施設運営事業・出店戦略方針

- 得意とする駅前繁華街型店舗が中心。将来の競争力確保・既存店成長の重要施策として、既存店ドミナントでの地域独占も狙う。
- 好立地・マーケット(主要都市・繁華街等)であれば全国展開も進める。各種複合化を推進し、集客力のある付加価値の高い店舗を目指す

相乗効果や新たな付加価値創出できる新規事業

既存アミューズメント施設にシナジー効果が見込まれるものや、新たなアミューズメントスタイルが提案できる新規事業の創出

当社アイデンティティ(サービス業としてのアミューズメント)に合致する同業他社へのM&A・業務提携

コーポレートブランドUP
パイオニア利益の獲得

新たな付加価値の創出

更なる成長ステージへ

駅前資産

既存AM施設へのシナジー提供

集客力の向上、
お客様満足度の向上
M&Aによる規模拡大
業務提携による価値向上

今期及び今後の展望／部門別戦略概況

AM施設運営事業・出店戦略①/既存店ドミナント型地域独占戦略

マシンラインナップの充実、リニューアルに続く既存店強化策として、エリアドミナントを重視し、地域独占&競合店から顧客獲得で将来の前年超の下地をつくる

第42期



Adores 大山南口店 (左)
Game Fantasia 大山店(右)



Adores 蒲田西口店A館(上)

Adores 蒲田西口店B館(右)

Adores 蒲田東口店(左)



Adores 上野アメ横店(上)

Adores 御徒町北口店(中)

Game Fantasia PARC店(下)



Adores ミラノ2号店(左上) Adores シオン店(右上)

Adores ミラノ店(左下) Adores 新宿歌舞伎町店(左下)

- アドアーズ蒲田西口店B館 (2008年4月 4日開設)
- アドアーズ蒲田東口店 (2008年4月19日開設)
- アドアーズ大山南口店 (2008年4月25日開設)
- アドアーズ上野アメ横店 (2008年5月 3日開設)

今期及び今後の展望／部門別戦略概況

AM施設運営事業・出店戦略②/主要都市・複合型全国展開戦略

昨年度に引き続き、拡大成長戦略の柱としてマーケット環境を分析した上で、全国出店も推進。主要大都市駅前繁華街や十分な集客力を備える複合型施設へ展開



アドアーズ仙台一番町店 (2008年5月9日 開設)

住所：宮城県仙台市青葉区一番町4-3-27 ANNEXビル1F～3F

最寄駅：仙台市営南北線 広瀬通駅より徒歩2分

マシン台数：メダルゲーム機91台 アーケード機97台

営業面積：249.3坪・3層

特徴：当社初の宮城県エリア開拓店。東北唯一の100万人都市である仙台市の主要繁華街として、地元若者・学生のみならず観光客も数多く保有。

仙台アネックス店(仮称) (2008年6月開設予定)

住所：宮城県黒川郡(予定)

営業面積：400～500坪・1層(予定)

特徴：宮城県2カ店目。エリア・店舗ともに郊外特性が強く、市況的にはネガティブだが、県内随一の集客力を誇る大型商業施設内かつ上層階との複合にて遊戯施設としての認知度も十分。

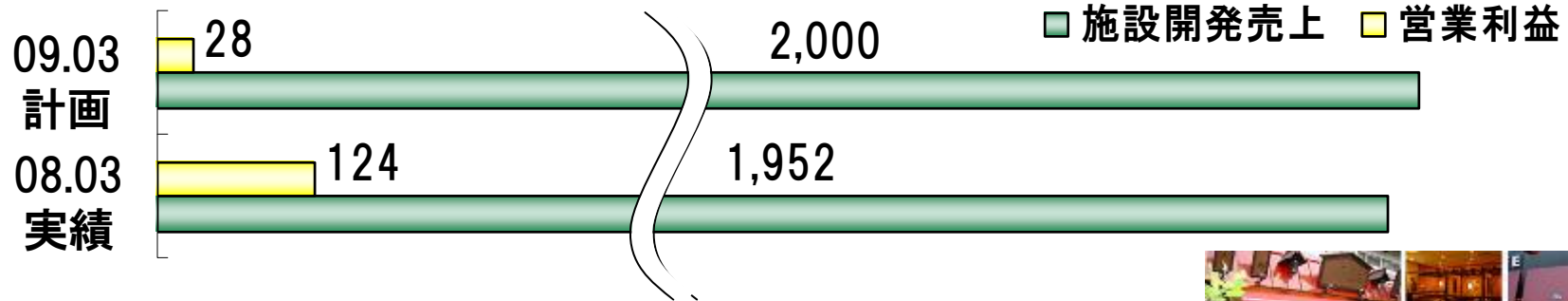
開設済の仙台一番町店とともにメダルゲームのおもしろさを提供。



今期及び今後の展望／部門別戦略概況

各種施設開発・設計施工事業・2009年3月期詳細計画

	2008年3月期	2009年3月期	前期差	前期比
項目	実績	計画		
施設開発売上	1,952	2,000	+48	+2.4%
営業利益	124	28	△ 96	—
営業利益率	6.4%	1.4%	—	△5.0ポイント



施設開発事業・戦略方針

- 設計・デザイン力を活かした提案型営業戦略を推進し、各種アミューズメント施設や飲食施設への営業展開
- 引続き自社新規店舗の設計・施工に注力する
- 原材料費の高騰の影響により減収を見込む



施設企画の外注案件

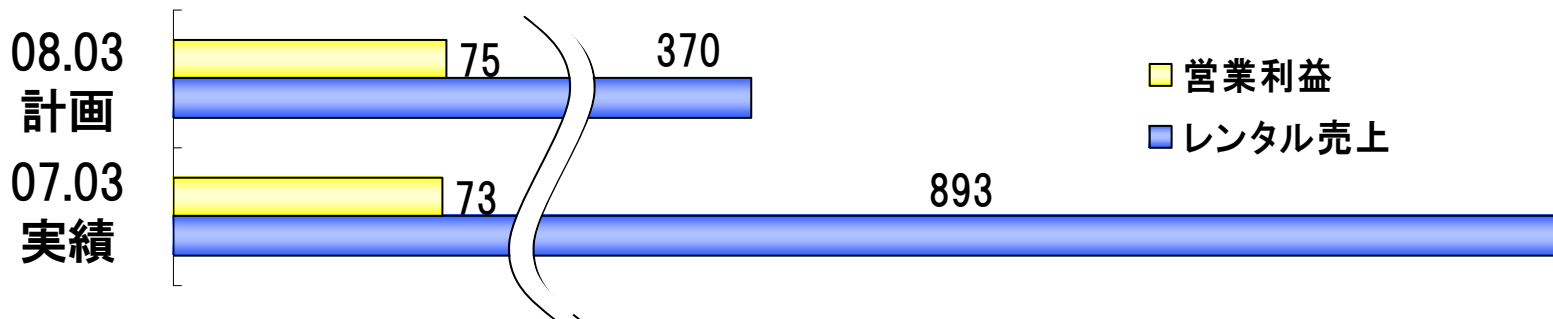
～飲食施設へも展開

今までのノウハウを活かした飲食テナントの設計・施工。この他カラオケ店など新規ジャンルにも営業強化

今期及び今後の展望／部門別戦略概況

レンタル事業・2009年3月期詳細計画

	2008年3月期	2009年3月期	前期差	前期比
項目	実績	計画		
レンタル売上	893	370	△ 523	△58.6%
営業利益	73	75	+2	—
営業利益率	8.2%	20.3%	—	+12.1ポイント



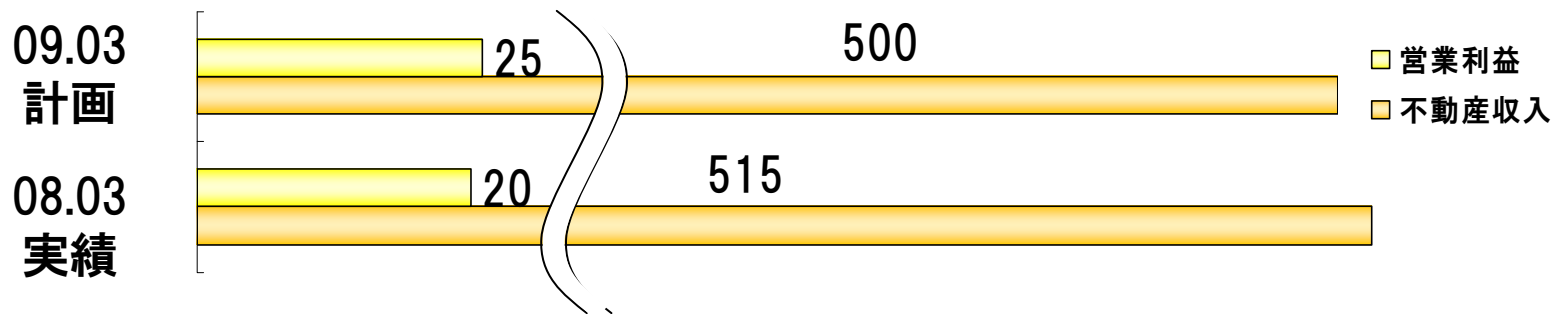
📌 レンタル事業・戦略方針

- 債権責務業務の徹底、在庫管理業務の遂行
- 新設『情報・コンプライアンス管理部』内にてリスク管理の徹底

今期及び今後の展望／部門別戦略概況

不動産事業・2009年3月期詳細計画

	2007年3月期	2008年3月期	前期差	前期比
項目	実績	計画		
不動産収入	515	500	△ 15	△2.9%
営業利益	20	25	+5	—
営業利益率	3.9%	5.0%	—	+1.1ポイント



不動産事業・戦略方針

- 積極的な保有遊休不動産等の有効活用やリーシング活動の実施

リスク要因

アミューズメント施設運営事業

- ▶ 法的規制について、出店政策について
- ▶ 特定メーカーとの大型取引
- ▶ 個人情報の管理
- ▶ 人材育成および確保、少子化問題
- ▶ 消費税問題

各種施設開発・設計・施工事業

- ▶ 競争激化、受注単価の変動激化
- ▶ 売上債権の貸倒リスク

パチスロ機・周辺機器レンタル事業

- ▶ レンタル債権の貸倒リスク

その他

- ▶ 固定資産の減損会計の適用

アドアーズ株式会社 2008年3月期本決算

4) 中期Vision・方針



アドアーズは、夢と感動あふれる“遊空間”の提供を通じて、
人々にうるおいと笑顔を運びます。

「あなたの笑顔のために」——

Create Happiness! それが私達の願いです。

Photos : Adores 40th anniversary event
from 2008 April 1 through 2009 March 31

中長期的な経営戦略・方向性

中長期基本経営方針

ヒト・モノ・カネを集中させた効率的な
経営体制の強化による企業価値の極大化

タームミッション

マーケットシェアの拡大と収益性の向上
アミューズメント施設運営オペレーターNo. 1

中長期的な経営戦略・方向性

当社の強みと弱み

事業環境・ノウハウは差別化する付加価値が多いが、サービス業として真に差別化できるプロダクトが出来上がっているとはいえない。

また最低限の資本力はあるものの、支援体制はより向上させる必要がある。



上位10社で市場シェア8割
のいびつな競争市場&上位
3社の抜け出た資本力

Management Layer

脱メーカー系による経
営の自由度・新体制に
よる固定観念の打破

安定した集客・競合
参入が厳しい駅前立
地を数多く保有

他社と比較して一見顧客の取り
込みの提案ノウハウ、ロケー
ション、マシンが不足気味

Product Layer

装置産業から
サービス業へ
早期アプローチ

高い物件開発能
力・施設設計力

メダルパイオニア
としてのノウハウ
高収益プロダクト

営業“分析”シ
ステムの未充足

IT化メダル
預入の機能

シグマ時代の「マシン
を止めないDNA」を受
け継ぐサポート体制

洗練された独自の
会員システム

Support Layer

Vulnerability(弱み)

Strength(強み)

中長期的な経営戦略・方向性

アミューズメント施設運営事業の強化

- 顧客ニーズに応える適格マシン選定、魅力ある施設開発
- 年間5店舗以上の出店(拡大・成長戦略)
- 教育研修による差別化～上質なサービス提供の研修

各種施設開発・設計・施工事業の強化

- 新規顧客の開拓や既存顧客との深耕を図り、事業拡大
- 品質・コスト管理の徹底、与信管理体制の構築

新たな収益機会の拡大

- AM施設運営事業とのシナジー効果の期待できる企業分野に関して、積極的なM&Aや事業提携の推進

中長期的な経営戦略・方向性

中期イメージ

M&A・事業提携などによる
飛躍的な更なる成長曲線

ROE10.0%

アミューズメント施設
運営オペレーターNo.1

マーケットシェアの拡大
収益性の向上

ROE6.7%

既存事業の安定した収益
による堅実な成長曲線

ROE2.5%

拡大・成長戦略

市場ポジション確立

他業界にも勝る
収益体質の構築

40期

41期

42期

43期

44期

中長期的な経営戦略・方向性

タームミッション: AM専門オペレーターNo.1への道程

タテ展開:
Technology
progressive

41期から開始した
新規ドメイン

地域シェア・
競争力確保

マーケットシェ
アの確保

AM専門オペ
レーターNO.1

積極的な新規出店戦略

M&A
アライアンス

複合化戦略

シナジー効果を見
据えた誘致

新規事業開発

大型化

各種ドメイン
研究

首都圏
ドミナント展開

全国展開

海外戦略

ヨコ展開: Target progressive

「あなたの笑顔のために」



(注)

この配布資料に記載されている業績目標等は、いずれも当社が作成日現在入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況等の不確実な要因の影響を受けます。したがって実際の業績は、この配布資料に記載されている目標とは大きく異なる場合がありますことをご了承ください。

本資料の問い合わせ先

アドアーズ株式会社 経営企画室 | R・広報担当

電話03-5623-1115

E-Mail IR@adores.co.jp