



アドアーズ株式会社 2009年3月期 中間決算説明会

2008年12月02日(火)



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。

JASDAQ : 4712

This program is brought to you by Corporate planning division

Agenda

1) 会社概要

2) 2009年3月期 中間実績

| 全社

| セグメント別

3) 2009年3月期 下期 方針・展望

4) 中期Vision・方針



「ひとつの好きなことを選び、
その道を信じて努力し続けていると
何とか人に勝てる」
という信念を実践に移してきただけである

「これからますます四次元ゲーム産業が面白い」
著：故 真鍋 勝紀(元シグマ創設者) より抜粋

会社概要／大株主の状況

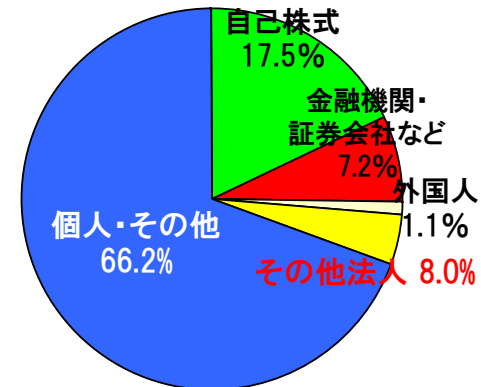
会社概要

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
上場取引所	ジャスダック証券取引所
従業員数	405名(社員) 999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 各種施設の設計施工

大株主の状況

(2008年9月30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)	9,607,315	17.53%
鈴木昭作	2,046,486	3.73%
株式会社スクウェア・エニックス	1,676,000	3.05%
日本証券金融株式会社	1,653,000	3.01%
庄司 正英	1,000,000	1.82%
星 久	975,924	1.78%
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%



所有者別株式数

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)
	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(うち900万株は消却) (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)
	12月	前身シグマ社から数え、設立40周年(12月25日) 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
	3月	設立40周年を記念して通年キャンペーン開催を決定 当社初の社会貢献活動(CSR活動)の推進を決定
	4月～7月	駅前ドミナント戦略を推進し、良好な駅前立地を中心に 当社期間最多となる7カ店の新店開設
2008年	8月～9月	同業他社からの事業譲受を決定(2法人から計8カ店)
	10月	南砂町SUNAMOへ複合アミューズメント施設「アドアーズ南砂町SUNAMO店」を開設 「アドアーズ銀座店」を開設、同店内B2Fフロアで本格的カジノゲームラウンジ「addict」を展開

シグマ設立

独立系メーカー機能保有オペレーターであり、メダルのパイオニアとして業界を牽引。様々なエポックメイキングな商品も開発するも、後年は多角事業の失敗で財務破綻寸前まで追い込まれる

アルゼグループ時代

財務的には救われたもののメーカー系専門オペレーターとして苦戦(減益傾向が続く)

新生アドアーズのスタート

独立系専門オペレーターとして自由度の高い経営体制を推進できるようになっただけでなく、サービス業に特化した人材育成や各種施設展開が可能になった。



アドアーズ株式会社 2009年3月期中間決算

2) - I 2009年3月期中間実績 (全社)



2008年4月5日開設

アドアーズ蒲田西口B館
客室面積: 260.3㎡(約78.9坪)
年商見込み: 1億8千万円



2008年4月19日開設

アドアーズ蒲田東口店
客室面積: 378.8㎡(約114.8坪)
年商見込み: 2億円



2008年4月25日開設

アドアーズ大山南口店
客室面積: 698.8㎡(約211.8坪)
年商見込み: 4億円



2008年5月3日開設

アドアーズ上野アメ横店
客室面積: 852.8㎡(約258.4坪)
年商見込み: 4億円



2008年5月9日開設

アドアーズ仙台一番町店
客室面積: 823.9㎡(約249.7坪)
年商見込み: 3億5千万円



2008年6月1日開設

アドアーズ仙台富谷店
客室面積: 1534.6㎡(約465坪)
年商見込み: 3億1千万円



2008年7月12日開設

アドアーズ竹ノ塚店
客室面積: 468.1㎡(約141.8坪)
年商見込み: 3億円



2008年9月8日開設

アドアーズ荻窪北口店
客室面積: 566.1㎡(約171.6坪)
年商見込み: 2億4千万円

Photos : Adores New establishments stores
- The first six months of the term

アドアーズ株式会社 2009年3月期中間決算

上期の業界動向・所見

AM:アミューズメント

「機器高騰」に「4重苦」、厳しい業界不況に

実態経済

07.03

08.03

08.06

08.09

輸出牽引でゆるやかな景気拡大

未曾有の不動産危機の到来。原油高なども重なり、個人消費と不安感が高まる

上場会社の倒産記録更新へ
LEHMAN BROTHERS

URBAN CORPORATION
人が元気になる。街が元気になる。
不動産危機から金融危機へ

AM業界



成長の核であった「ファミリー」・「郊外施設」への通時的アゲインスト

安福政権時代の風営法悪用。SC店舗の突進。宝くじ受注機増設

サブプラに陥る企業。先行き不安・消費の急減

「おでかけ」の減少

ファミリ-代替機。任天堂wii等の台頭

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。

アミューズメント業界においても中小だけでなく、上場会社までも倒産

既存店90%割続出の縮小市場

	H17年度	H18年度	H19年度
オペレーション売上高(億円)	6,825	7,029	6,781
前年比	105.1%	103.0%	96.5%
店舗数(万店)			7.8
前年	7,000億円を切り6年振りに減少 来期は6,000億円に落ち込む見込		

機器の大型化・高額化により中小苦戦

大手資本のSCが牽引

好調牽引のSC失速

4重苦で大手も不調

金融不況も影響し、個人消費減退鮮明

業界全体の勝ち負け鮮明

2009年3月中間期の成果と反省 - 総括 -

スローガン：情熱・改革・挑戦

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抜本的なコスト削減のための「改革」

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

- ・中長期基盤を目指した過去最多となる新規出店18カ店(10月分含む)
- ・TV-CMやマスメディアタイアップも実現した40周年通年イベント実施
- ・お客様アンケートやCLUB-Fマーケティングを活かした各種サービス向上策
- ・アルバイトスタッフまでおよぶ継続した本社教育、階層別研修

事業の安定基盤の確保

- ・施設部門の躍進。AM不況でもポートフォリオが形成できる部門へ成長
- ・全社一丸となった効率的な組織運営によるコスト削減
- ・信頼される企業を目指してCSR活動の継続推進(寄贈やAED配備等)

M&Aをはじめ、新たな収益機会の研究

- ・事業譲受やラジコン企画、銀座「カジノゲーム」プロジェクトの進行

AM:アミューズメント

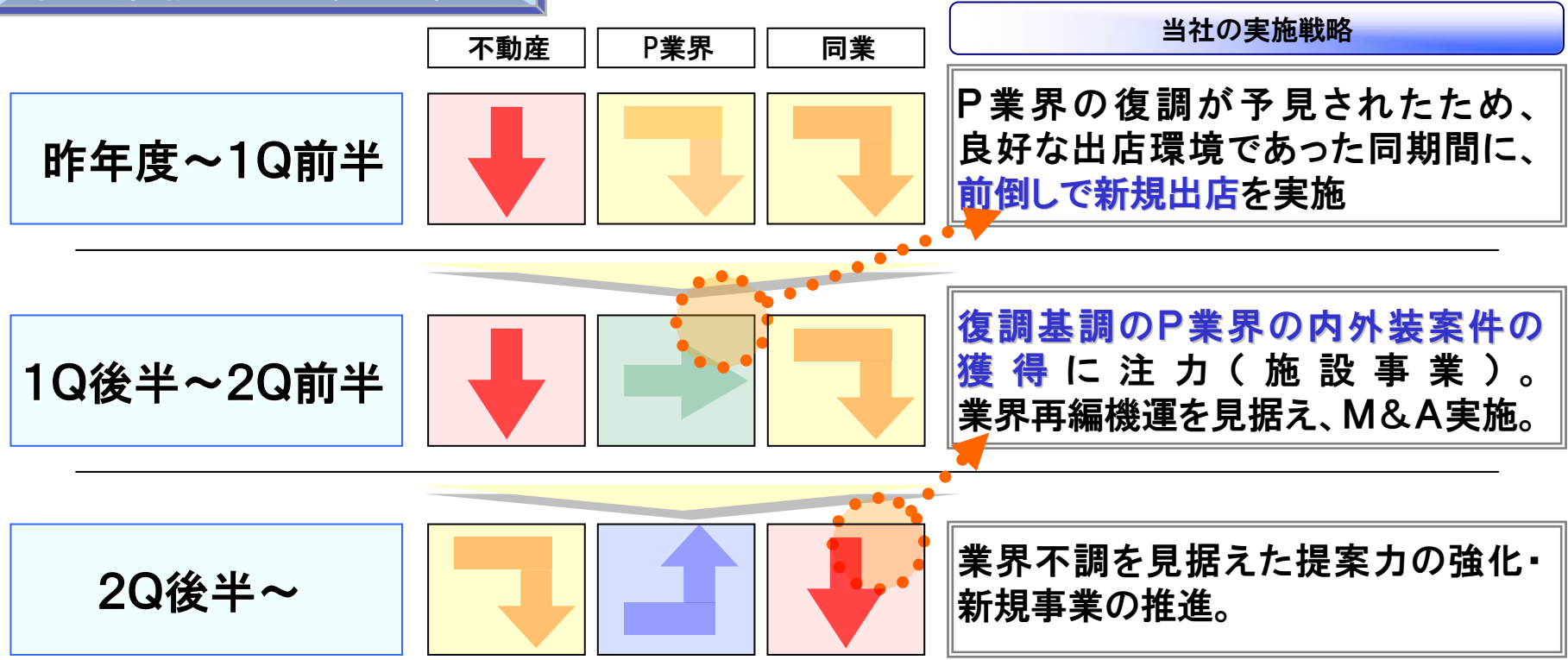
2009年3月期中間期の基本戦略

基本戦略のポイント ～市況に先手を～

各業界の市況（好調・不調の波）をチャンスと捉えた積極的なポートフォリオ型の拡大成長戦略を推進

市況推移と重点実施戦略

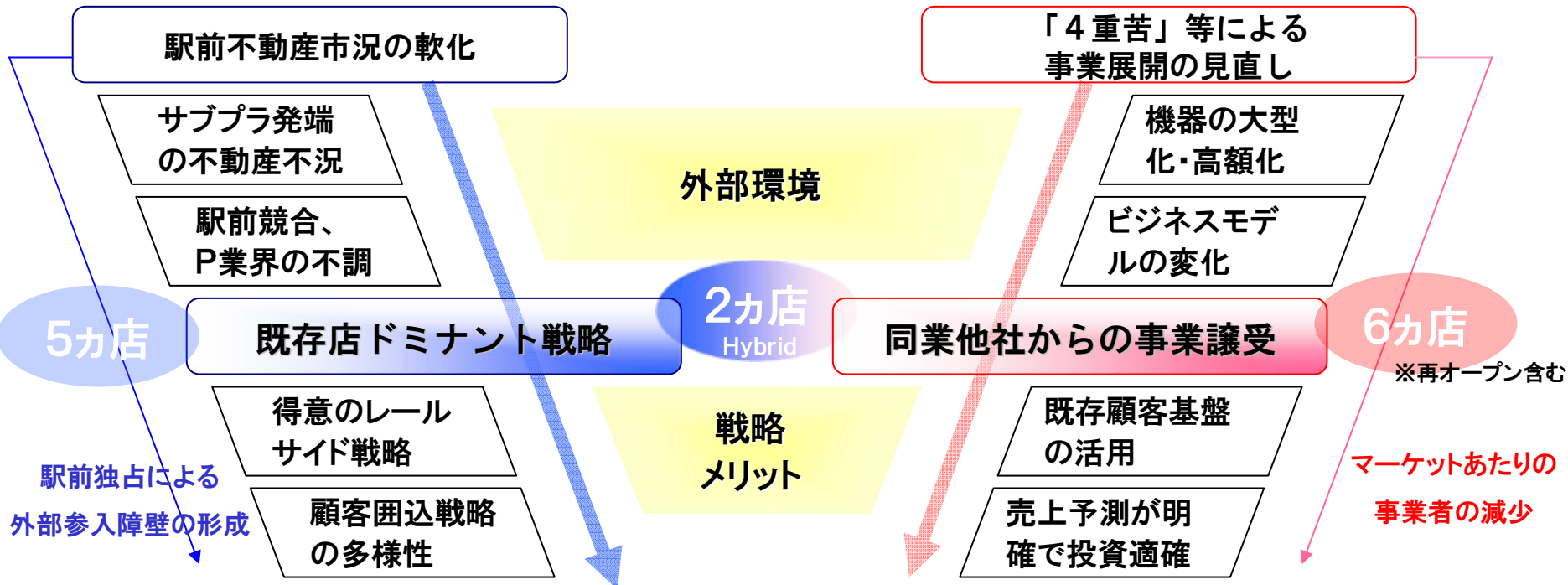
P業界：パチンコ・パチスロ業界
(風営7号業界)



2009年3月期中間期の重点戦略

戦略のポイント ～出店戦略～

➡ チャンスを適確にとらえつつも、
「確実性」と「将来利益」を重視した2種類の出店戦略



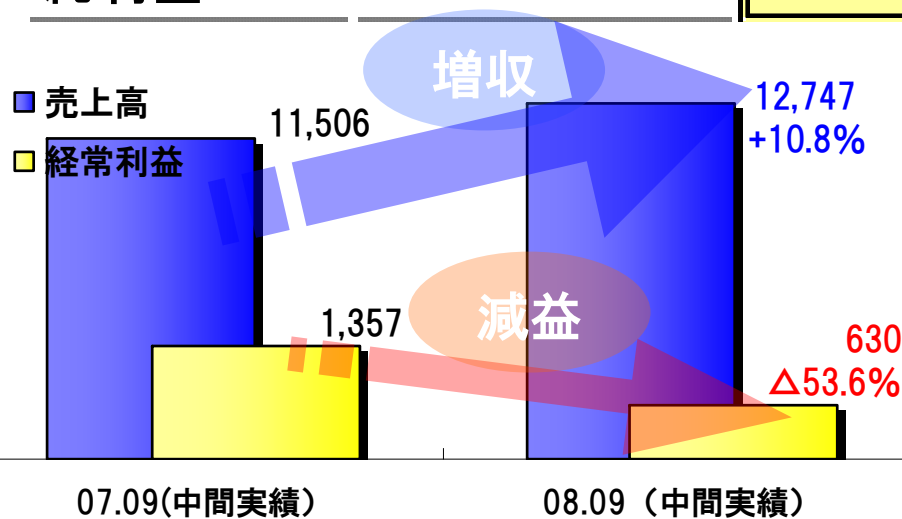
いままでの単独出店に比べ
ローリスク・ローコストで「中長期の収益安定マーケット」を確保

2009年3月期中間決算の概況／全社損益計算書（実績）

全社実績

（単位：百万円）

	2008年3月期 中間	2009年3月期 中間	前期差	前期比
項目	実績	実績	（百万円）	（％）
売上高	11,506	12,747	+1,241	+10.8%
営業利益	1,350	708	△642	△47.5%
経常利益	1,357	630	△727	△53.6%
純利益	647	348	△299	△46.2%

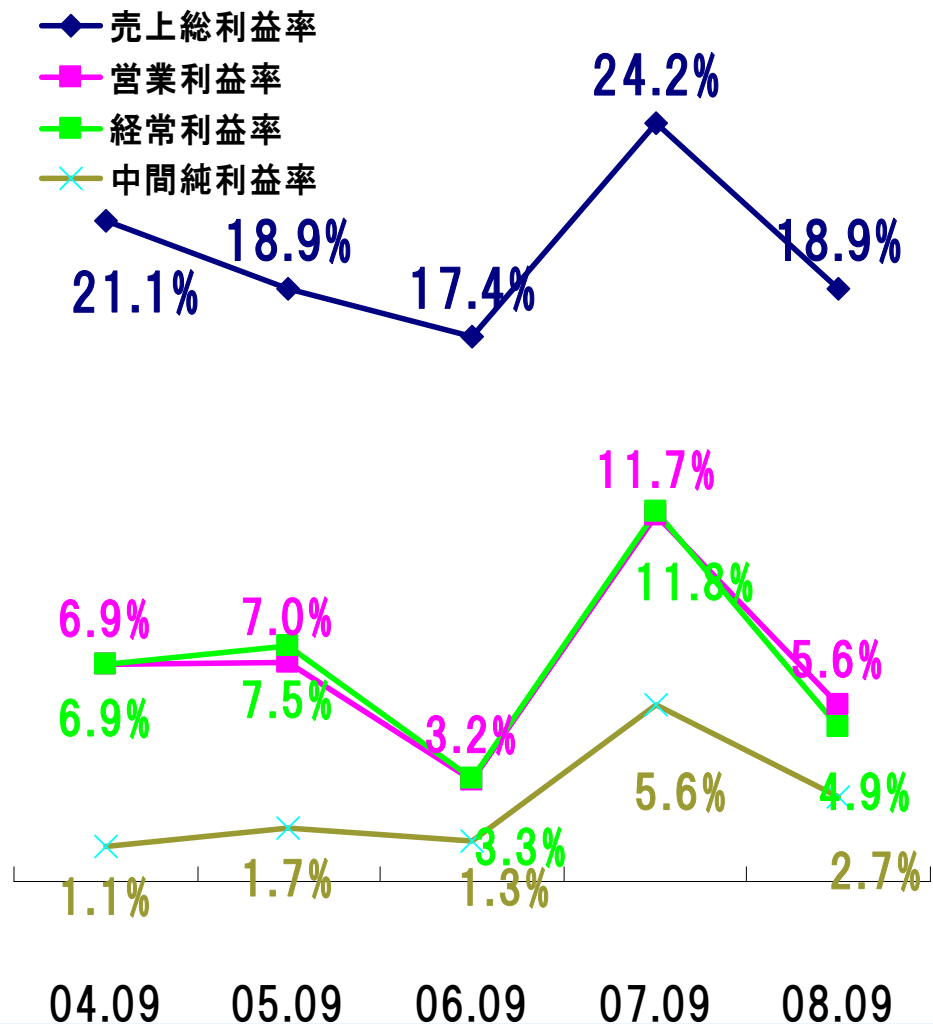
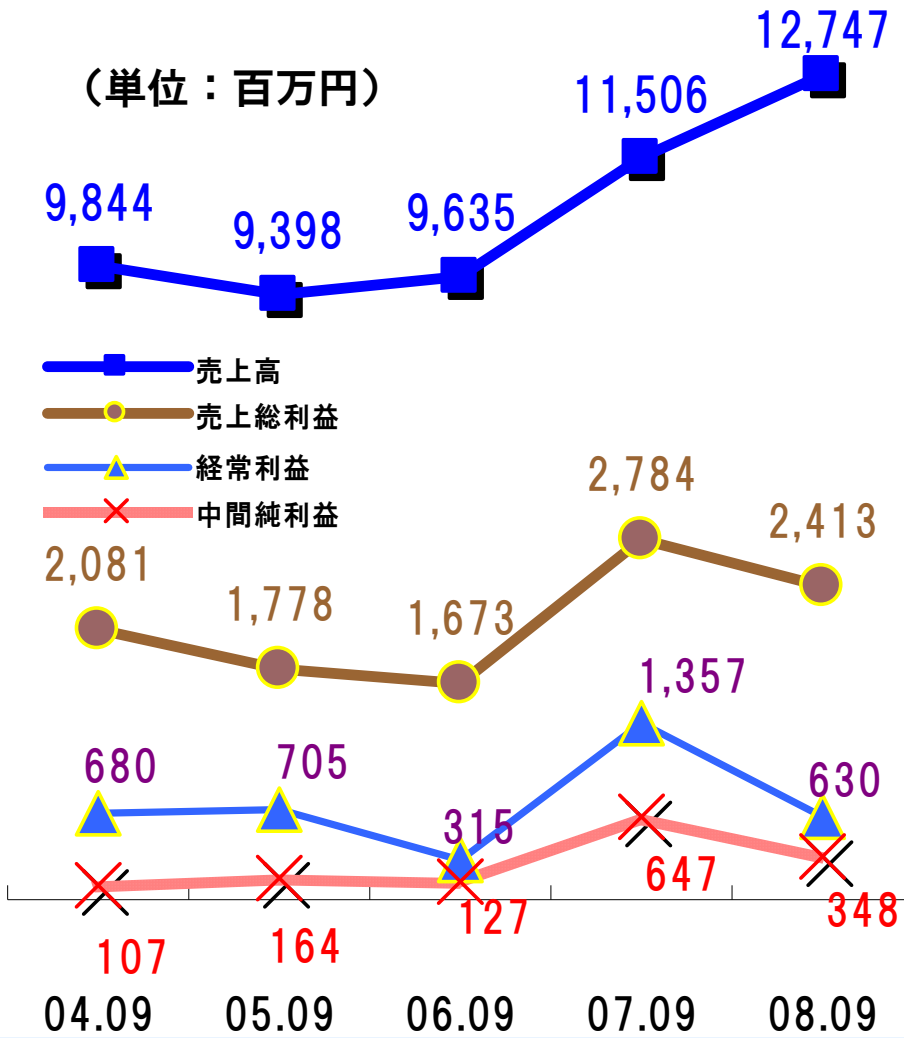


○アミューズメント施設運営事業での当社最多となる13カ店の新規出店、および2Q以降に急進した施設設計施工事業が奏功し増収。

○一方、上記新店開設費用負担に加え、既存店も昨年度対比96%と伸び悩んだ結果、施設施工の上乗せや全社一丸となったコスト削減も届かず、営業・経常ともに減益。

2009年3月期中間決算の概況／損益中間5ヵ年推移

売上推移・各種利益率推移グラフ



2009年3月期中間決算の概況／貸借対照表

貸借対照表

(単位：百万円)

◆流動資産 8,038 現金及び預金：3,615	◆流動負債 13,315 短期借入金：5,750 一年内返済長期・社債：3,933
◆固定資産 27,028 有形固定資産：15,788 無形固定資産：1,270 投資その他資産：9,968 (うち敷金保証金：9,284)	◆固定負債 11,039 長期借入金：7,940 社債：1,940
	◆株主資本 10,708 資本金：4,000 資本・利益余剰金：8,746 自己株式：△2,038
	◆評価・加算差額等 : 3
◆資産合計 35,066	◆負債純資産合計 35,066

流動比率

104.7% (08.03)

⇒60.4% (08.09)

流動比率は悪化しましたが、事業譲受に伴う資金調達の短→長振りかえにて改善見込

純有利子負債残高

9,078百万円 (08.03)

⇒15,948百万円

主な増加要因は譲受含む13カ店の新店開設による。

株主資本比率

37.1% (08.03)

⇒30.6% (08.09)

主な減少要因は有利子負債増加(および自己株式のホールド)による。年度末は33%程度の見込

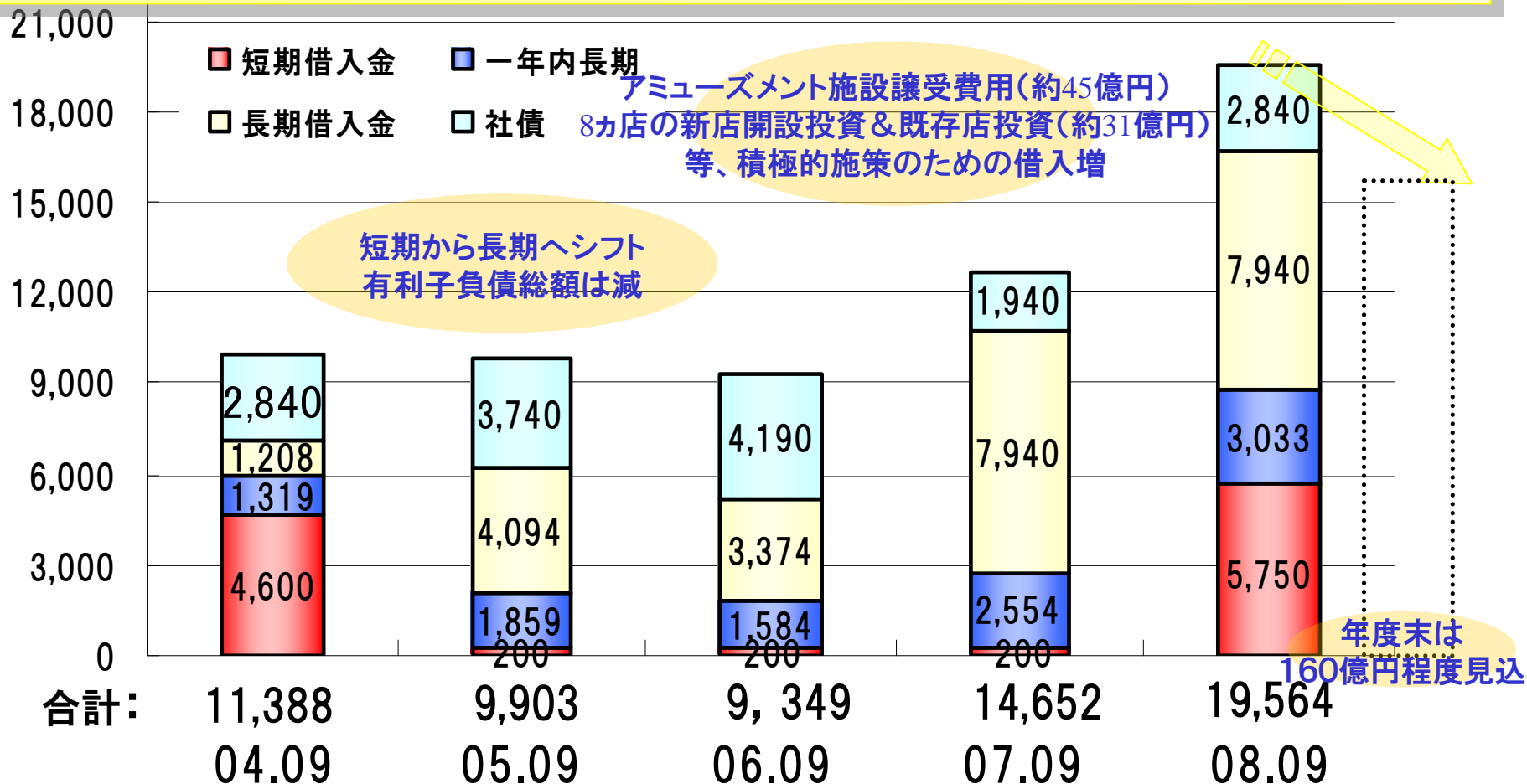
※2009年3月期中間参考資料をご参照ください。

2009年3月期中間決算の概況／有利子負債

有利子負債の推移

(単位：百万円)

積極投資で増加 (年度末は160億円程度の着地見込)



2009年3月期中間決算の概況／FCF

キャッシュフローの推移

(単位：百万円)

PF:ポートフォリオ

CF:キャッシュフロー

事業PFの変化に伴い営業CFが若干悪化。投資は財務調達にて

項目	2008年3月期 中間 実績	2009年3月期 中間 実績	前期差 (百万円)
営業CF	2,784	982	△ 1,802
中間利益	1,216	590	△ 626
法人税等	△ 216	△ 597	△ 381
減価償却費	1,936	2,341	405
売上債権増減	600	△ 1,023	△ 1,623
仕入債務増減	412	761	349
投資CF	△ 3,263	△ 7,509	△ 4,246
財務CF	383	4,367	3,984
現金等	△ 95	△ 2,159	2,064

主な減少要因は施設設計事業の2Q急進による手形(未払)の増加

なお、当該手形等で1年超のものはありません

主な増加要因は新店開設費用増加と事業譲受費用

アドアーズ株式会社 2009年3月期中間決算

2) -II 2008年3月期 中間実績 (セグメント別)



2008年9月4日開設

アドアーズ藤沢北口店
客室面積: 965.3㎡(約292坪)
年商見込み: 2億3千万円



2008年9月5日開設

アドアーズ三ツ境店
客室面積: 785.9㎡(約238.2坪)
年商見込み: 1億7千万円



2008年9月5日開設

アドアーズ湘南台店
客室面積: 560.0㎡(約169坪)
年商見込み: 2億7千万円



AD多摩センター店

譲受店舗



2008年9月5日開設

アドアーズー宮店
客室面積: 906.8㎡(約274坪)
年商見込み: 2億円



2008年9月12日開設

アドアーズ川口栄町店
客室面積: 643.7㎡(約195.1坪)
年商見込み: 3億円



AD中野店



ADサンシャイン店

リニューアル店舗



AD柏店



AD錦糸町店

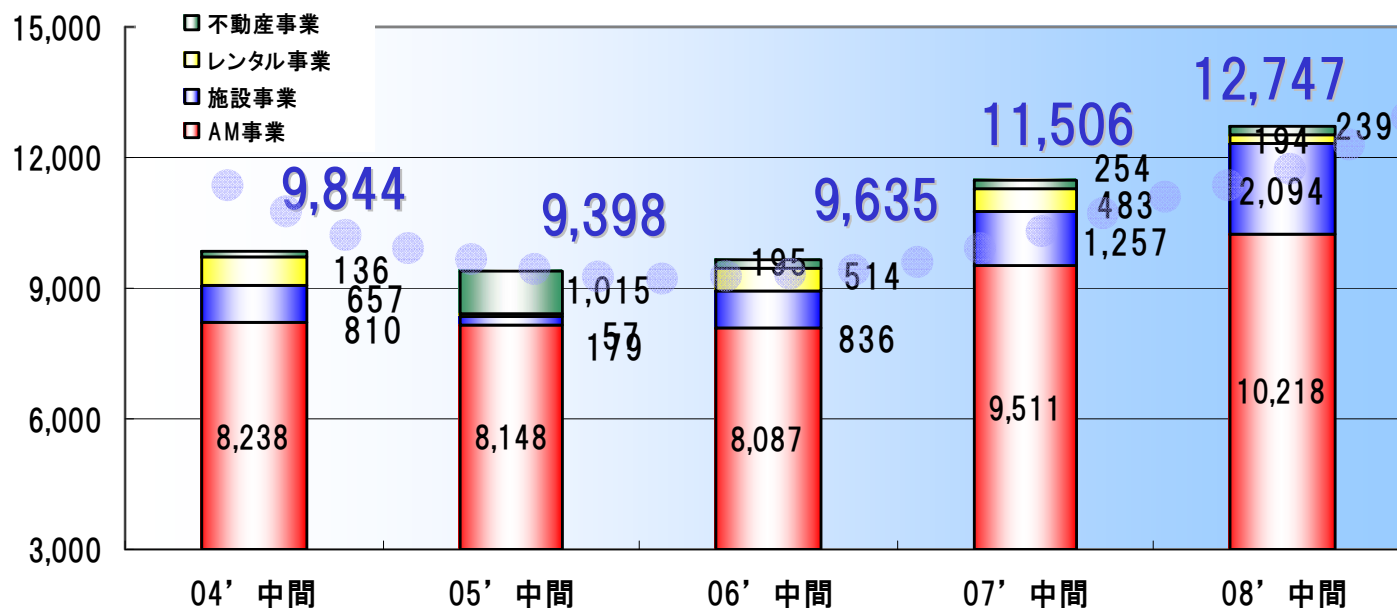
Photos : Adores New establishments by M&A and Renewal stores - The first six months of the term

2009年3月期中間決算の概況／セグメント別売上高

売上推移

(単位：百万円)

	2004年9月中旬	2005年9月中旬	2006年9月中旬	2007年9月中旬	2008年9月中旬
項目	実績	実績	実績	実績	実績
AM運営	8,238	8,148	8,087	9,511	10,218
施設・施工	810	177	836	1,257	2,094
レンタル	657	57	514	483	194
不動産	136	1,015	195	254	239
計	9,844	9,398	9,635	11,506	12,747



主要部門で
増収達成

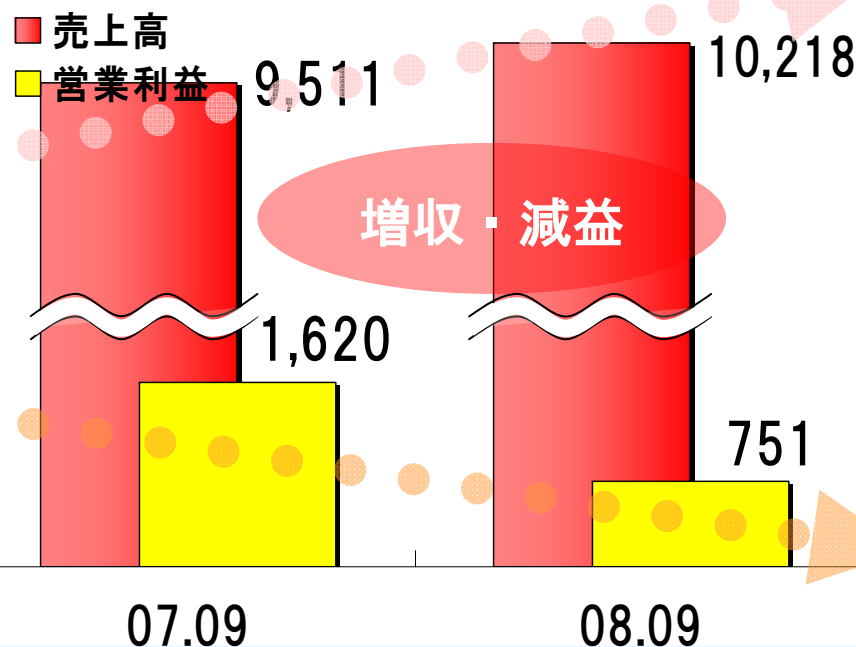
	構成比
AM運営	80.2%
施設・施工	16.4%
レンタル	1.5%
不動産	1.9%

2009年3月中間期のセグメント別概況/A M施設運営

売上・利益の推移

(単位：百万円)

	2007年9月中間	2008年9月中間	前期差	前期比
項目	実績	実績	実績	(%)
売上高	9,511	10,218	+707	+7.4%
営業利益	1,620	751	△869	△53.6%



- **増収要因**
 新店13カ店の開設
 40周年キャンペーン効果
 継続した教育研修
- **減益要因**
 既存店の不調
 新店開設費用の集中

2009年3月中間期のセグメント別概況/A M施設運営

市況総括

市況環境の悪化

「法令厳格化・家庭用ゲーム機の伸張・ガソリン高・金融不安(消費減退)」の4重苦により地方・ファミリー層離れが顕著。近年稀に見る厳冬期。

ヒット作・ヒットキャラクター不足

新作ではなくVerUpマシンが多く、コアユーザー化・新規顧客取り込みが減退傾向。また新規のキャラクターも不在で、ライトユーザー向けプライズも伸びず

パチンコ業界の復調

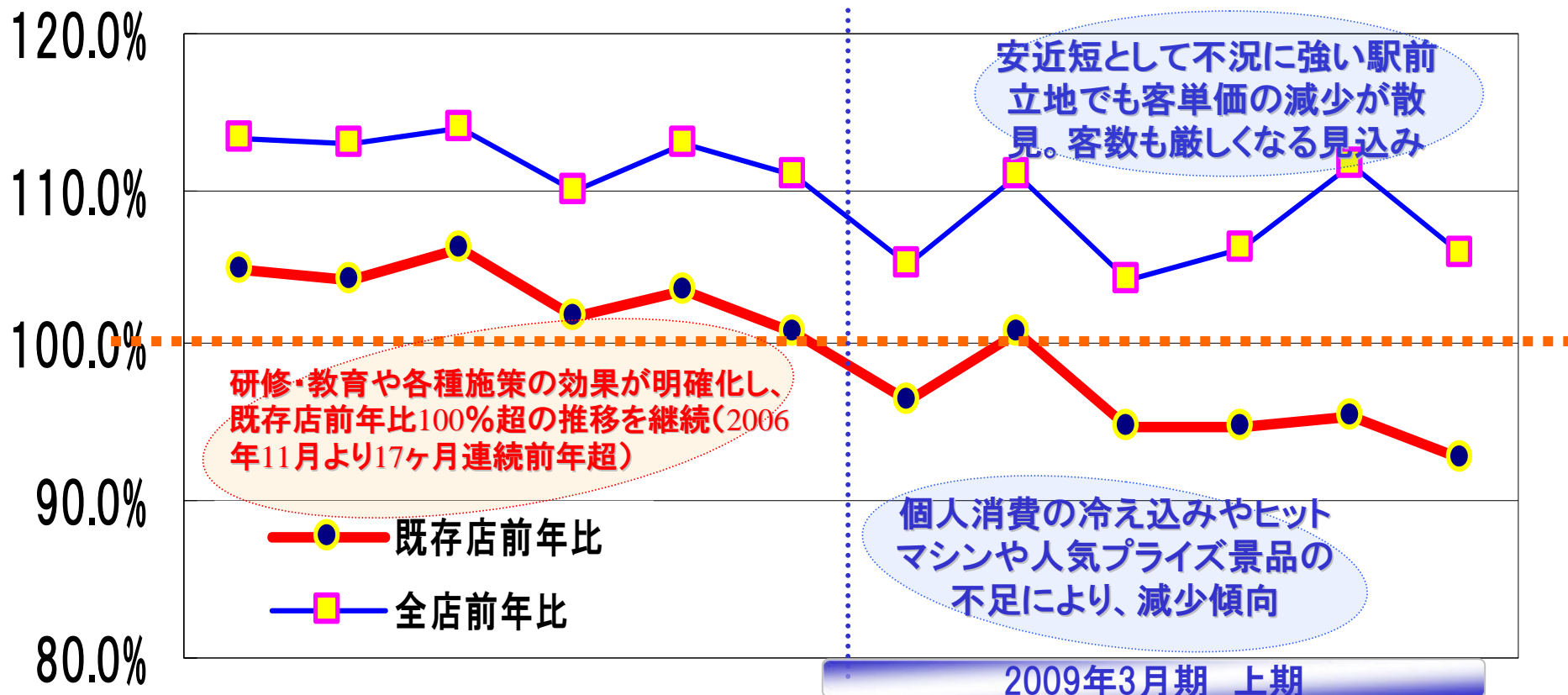
パチスロ不人気は変わらずも、1円パチンコと淘汰一巡によりパチンコ業界の残存企業が復調傾向。結果、当該ジャンルはAMでは落ち込み傾向

「運営が楽なマスアーケードやパチスロ中心」+
「ライトユーザー・ファミリー層」+「地方・RS型」の店舗は大打撃

2009年3月中間期のセグメント別概況/A M施設運営

既存店・全店売上高推移

(前年同月対比)



	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
既存店前年比	105.0%	104.2%	106.2%	101.9%	103.5%	100.8%	96.6%	100.8%	94.9%	94.7%	95.4%	92.8%
全店前年比	113.2%	113.0%	113.9%	109.8%	113.1%	110.8%	105.1%	110.9%	104.3%	106.2%	111.7%	105.8%

2009年3月中間期のセグメント別概況/A M施設運営

ジャンル別売上高の推移

(単位：百万円)

	07.09 (中間実績)	構成比	08.09 (中間実績)	構成比	前年同期差	増減率	上期 トレンド
メダルゲーム	3,402	35.8%	3,541	34.7%	+139	4.1%	↗
パチンコ・パチスロ機	1,664	17.5%	1,741	17.0%	+77	4.6%	↘
メダルゲーム計	5,066	53.3%	5,282	51.7%	+216	4.3%	
プライズゲーム	1,627	17.1%	1,729	16.9%	+102	6.3%	↗
マスアーケード	1,712	18.0%	2,114	20.7%	+402	23.5%	→
ビデオゲーム	171	1.8%	320	3.1%	+149	87.1%	→
AM自販機(プリクラ等)	258	2.7%	266	2.6%	+8	3.1%	↘
その他	677	7.1%	507	5.0%	△ 170	-25.1%	↘
合計	9,511	100.0%	10,218	100.0%	+707	7.4%	

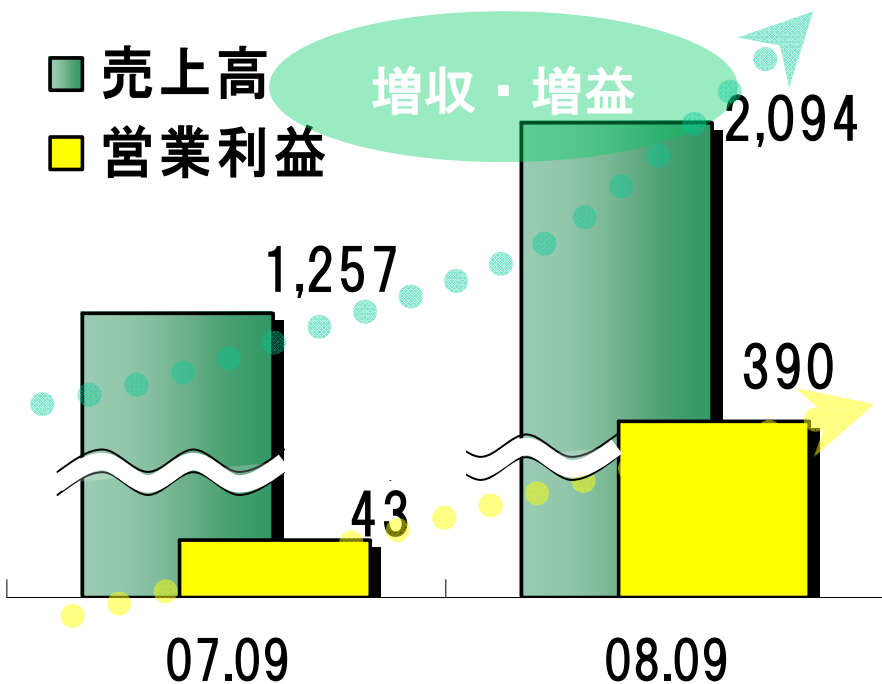
大型メダルゲーム以外の投資効率性が落ち込んだ。昨年度まで市場牽引であったマスアーケードは売上は維持しているものの、流行の趨勢が激しく(Ver-Up中心も一因)、かつランニングコストが増えるなど、運営が難しい商品になりつつある。また、その他にもヒット機などがなく、全般的に軟調。

2009年3月中間期のセグメント別概況／各種施設開発・設計施工

売上・利益の推移

(単位：百万円)

	2007年9月中間	2008年9月中間	前期差	前期比
項目	実績	実績	実績	(%)
売上高	1,257	2,094	+837	+66.6%
営業利益	43	390	+347	+807.0%



主力顧客であるパチンコ業界の活況の2極化が進んだ結果、勝ち組みとなった大手・中堅企業の設備意欲が回復基調。2Q以降、大型の内外装設備等の受注が大幅に増加。

また、設計・デザイン力を活かした営業活動により、飲食や各種娯楽施設案件も複数受注。



2009年3月中間期のセグメント別概況／レンタル・不動産

売上・利益の推移

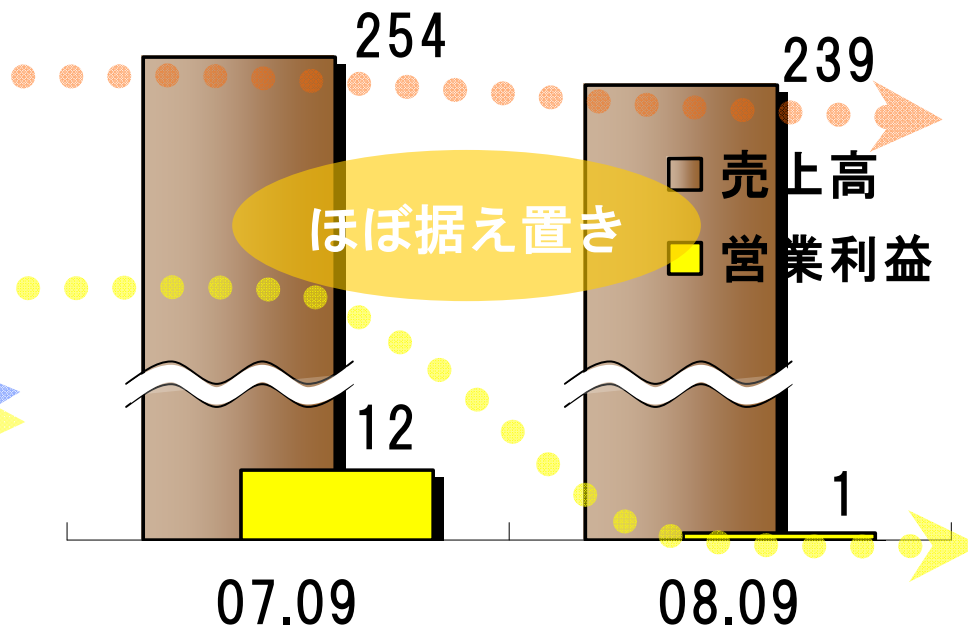
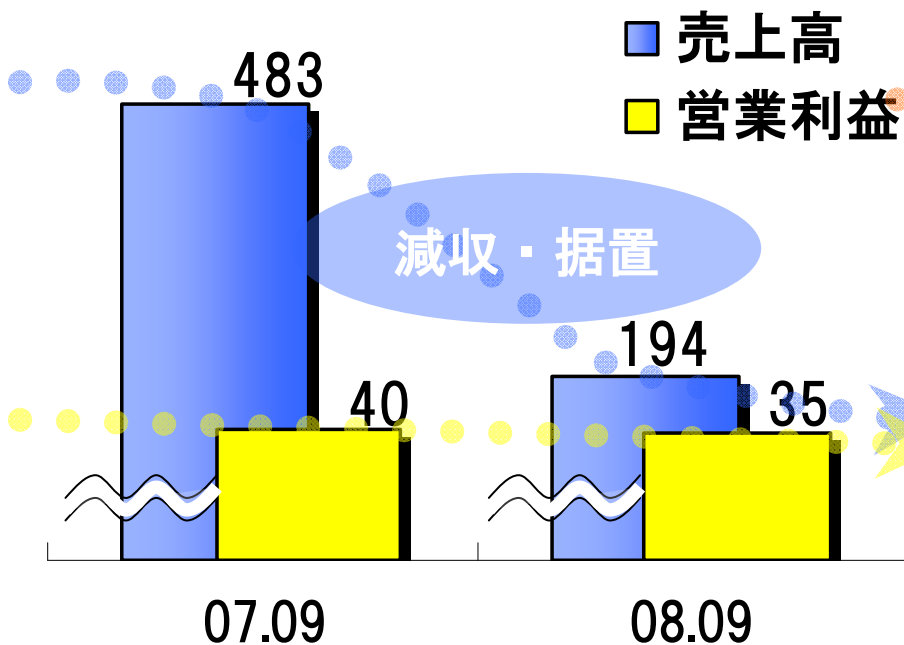
(単位：百万円)

レンタル事業

項目	中間実績	前期差実績	前期比(%)
売上高	194	△ 289	△59.8%
営業利益	35	△ 5	△12.5%

不動産事業

項目	中間実績	前期差実績	前期比(%)
売上高	239	△ 15	△5.9%
営業利益	1	△ 11	△91.7%



アドアーズ株式会社 2009年3月期中間決算

3) 2009年3月期下期 方針・展望



Photos :Adores

Ginza B2F-addict

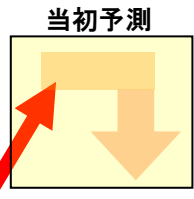
Establishment 2008 autumn

2009年3月下旬の展望・方針

業況予測の誤算と今後の予測

実態経済まで波及した未曾有の金融システム破綻

業況トレンド	不動産	P業界	同業
昨年度～1Q前半	↓	↘	↘
1Q後半～2Q前半	↓	→	↘
2Q後半～	↘	↑	↓



当初は
大手のリストラチャリングが影響する程度の
地方・郊外減退中心の弱含みを予測

駅前型の店舗に影響したのは予想外
また金融機関をとりまく情勢の変化も想定外

世界経済

実態経済主義へ移行
輸出減で新興国含め経済成長は停滞
その上、サブプラ不良不動産の償却や社会福祉問題など
アメリカに爆弾が残っている

日本経済

日本経済の本格的回復も、
2010年度以降にずれ込む見込み
以前のようなV字回復は望めず、
平べったいなべ底型のU字型で推移する見込

マーケットのシュリンク傾向は否めず
AM業界の回復見込も明るくない

2009年3月下旬の展望・方針

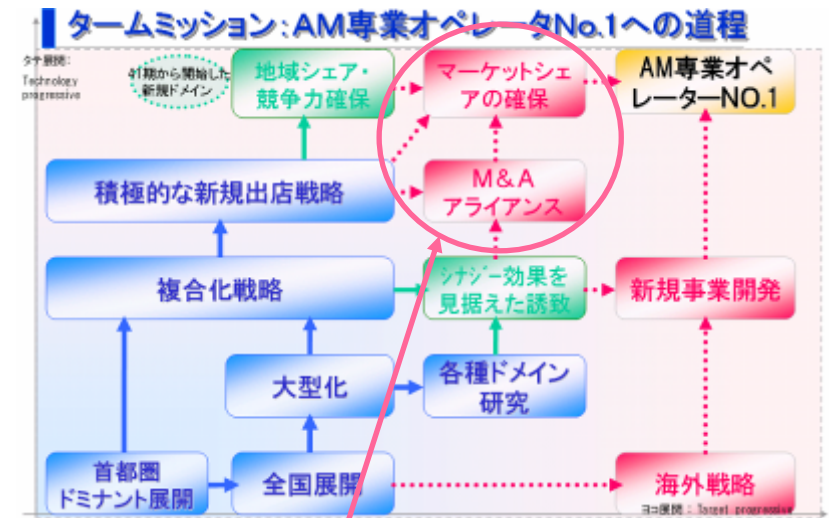
下期以降の業界動向

- 消費・市況不安でマーケットは10%はシュリンクする
- 上記業況不振に加え、金融停滞により中小規模の淘汰が本格化

業界規模の半分を支える地場オペは、市況悪化(売上減)に加え、機器の高額化、金融調達の難航と、儲かるビジネスではなくなる

2008年の郊外不況に加え、乱立飽和であった駅前淘汰もはじまり、勝ち組の残存者利益が期待できる(2009年～2010年にかけて)

マーケットあたりの店舗数の減少で
相対的な地域シェア率の向上・マーケット独占



今期の集中出店はこの業界淘汰後を想定して
ルールサイドの店舗網を一気に強化

2009年3月下旬の展望・方針

中長期の基本戦略

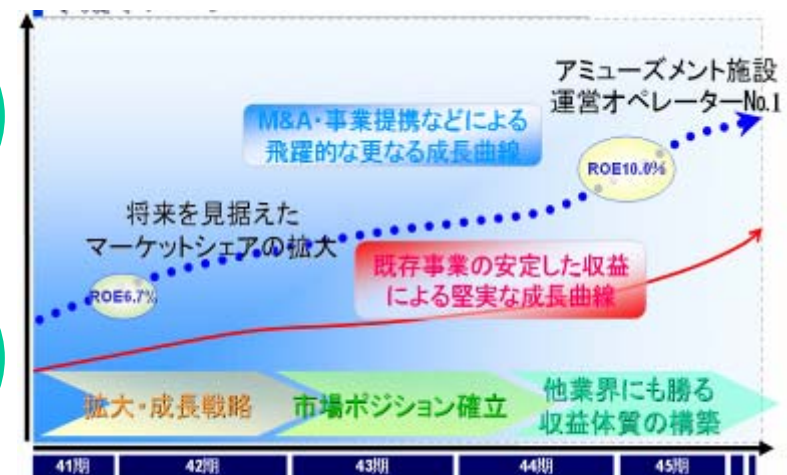
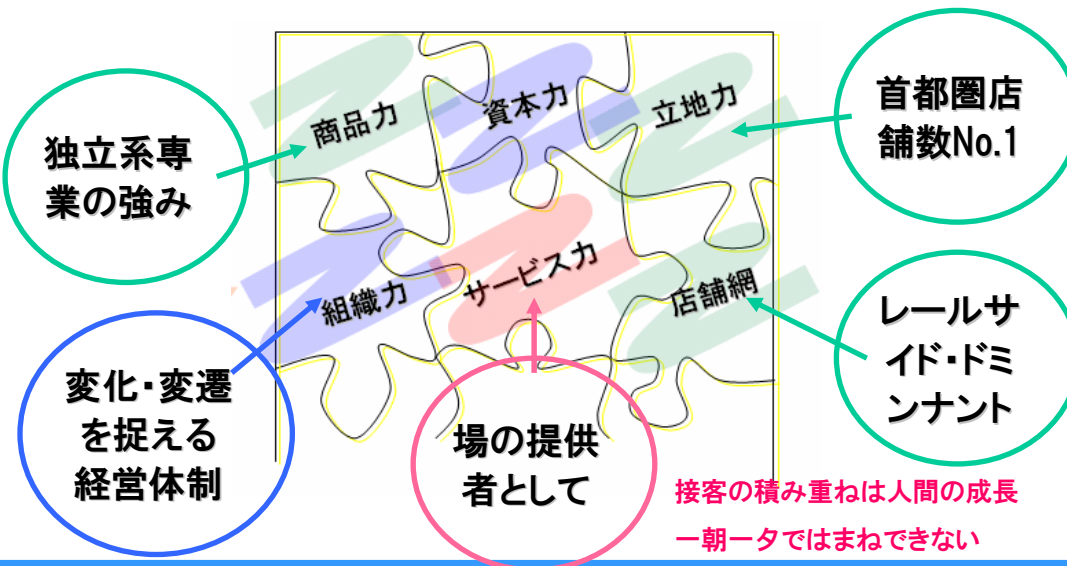
➡ 勝ち残り絶対条件は「地域独占」と

「資本力」・「知名度(個人消費の安全心理)」・「ビジネスモデルの変化対応力」

➡ 長期的に見据えた場合、上記企業同士での競争が激化するだけでなく、

商品による差別化は難しくなる見込みであり、

「サービス(接客力+提案力)」が必須・重要



下期及び今後の展望／全社目標

将来を見据え「基本の徹底」 「当たり前前」の事を「当たり前」に

「情熱」 Passion

「改革」 Innovation

「挑戦」 Challenge

○AM施設運営事業

- ・継続的な既存店競争力強化、不振店の業態転換等の検討
- ・IT化の推進(他の業界に遅れている)
- ・営業に集中できる体制の構築
- ・人材の育成(新店で人材が追いついていない)
- ・接客サービス強化(お客様アンケート・接客コンテスト)
- ・コスト削減の徹底

○各種施設開発・設計施工事業

- ・過去最高に迫る施工案件を無事に竣工させる
- ・設計デザイン力を活かした提案型営業戦略強化

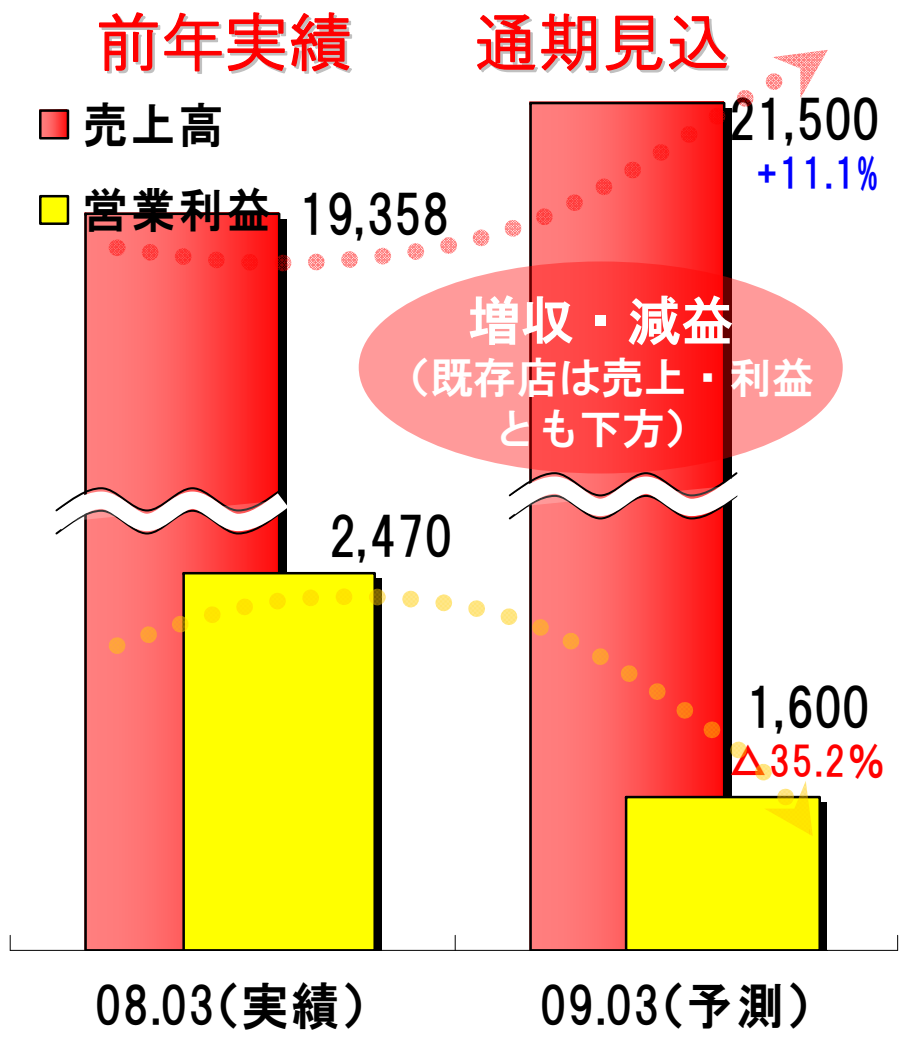
○管理部門全体

- ・苦境の中を耐えうる内部管理体制、営業支援体制の構築
- ・不祥事は不況下が一番おきやすい。
コンプライアンスの徹底、未然に防いで企業リスクを発生させない
- ・中長期の企業基盤をつくる資本政策、経営戦略の立案

通期の予測／AM施設運営事業

下期の施策および通期見込

(単位:百万円)



徹底した顧客満足への推進
サービス(接客力+提案力)の強化
人材の育成

- 引き続き、サービス業の原点である接客力の強化(10月より全店での接客コンテスト・お客様アンケート実施)
- 分析力強化のためのIT・システム化
- 地域特性・顧客ニーズにマッチした最新機器の導入と、「新しい遊び」のスタイルを提供すべく各種新基軸のアミューズメントの提供・試験
- 機器投資含めた、各種コストの見直し・削減を実施。不採算店の閉店、業態転換。

通期の予測／AM施設運営-部門別戦略

重点戦略：「接客力 + 提案力」の強化

新機軸での 「提案」



アドアーズ南砂町SUNAMO店 (2008年10月9日 開設)

住 所：東京都江東区新砂3丁目4-31

南砂町ショッピングセンターSUNAMO 4F

最寄駅：東京メトロ東西線 南砂駅徒歩5分

マシン台数：メダルゲーム機78台 アーケード機133台

営業面積：534坪

特 徴：ALL Age対応の複合施設 ラジコン天国&キドキドを併設

アドアーズ銀座店 (2008年10月8日 開設)

with Amusement Casino「addict」

住 所：東京都千代田区有楽町2-3-5 ORE有楽町 B2F～2F

最寄駅：JR線 有楽町駅 徒歩3分

マシン台数：メダルゲーム機78台 アーケード機133台

営業面積：344坪

特 徴：ロンゴロンゴやハイローラー等で培ったノウハウを昇華した
アミューズメント型「カジノ」のゲームを併設



12月以降も各種新サービスを提供するパイロットフロアを開設予定。
またモバイル連動サービス(アドモバ)の強化も実施予定

通期の予測（各種施設開発・設計施工事業）

下期の施策および通期見込

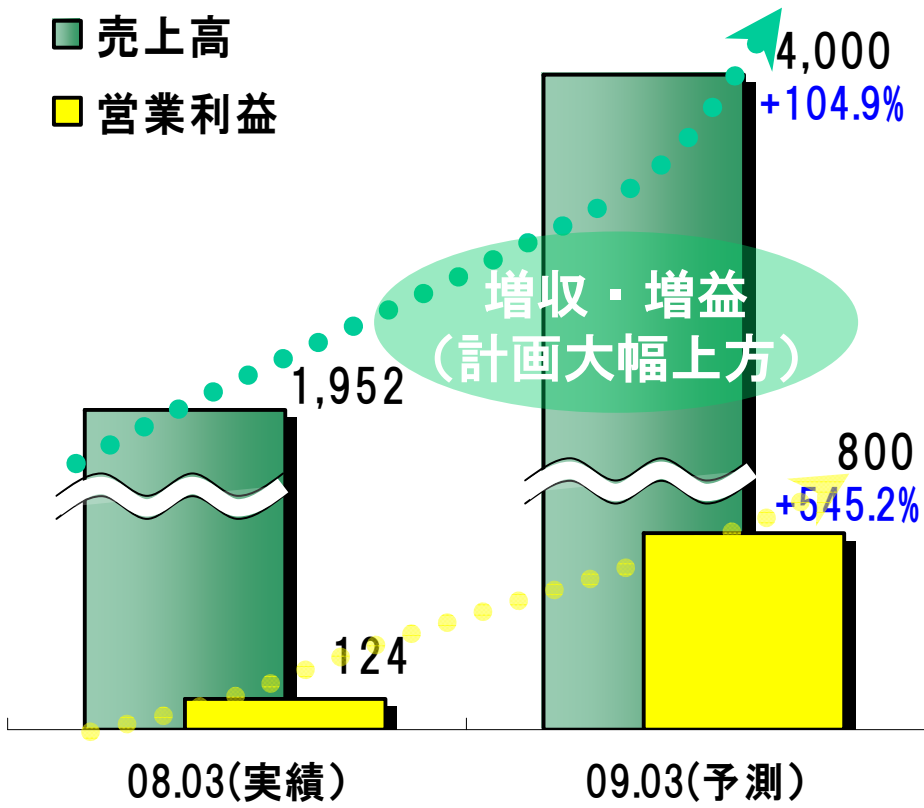
（単位：百万円）



前年実績

通期見込

■ 売上高
■ 営業利益



- 主要顧客であるパチンコ業界の淘汰一巡・2極化から、一部では新店投資や内外装投資意欲が戻ってきており、引き続き、大・中型の設計施工受注が見込める。
- アミューズメント既存店を通じて得られた、デザイン力を活かした飲食や各種娯楽施設への営業展開も好調であり、堅調な受注が見込める。
- 品質管理・コスト管理強化・与信管理体制の構築を推進するとともに、事故0を継続し、安定した第二事業の骨格を形成。

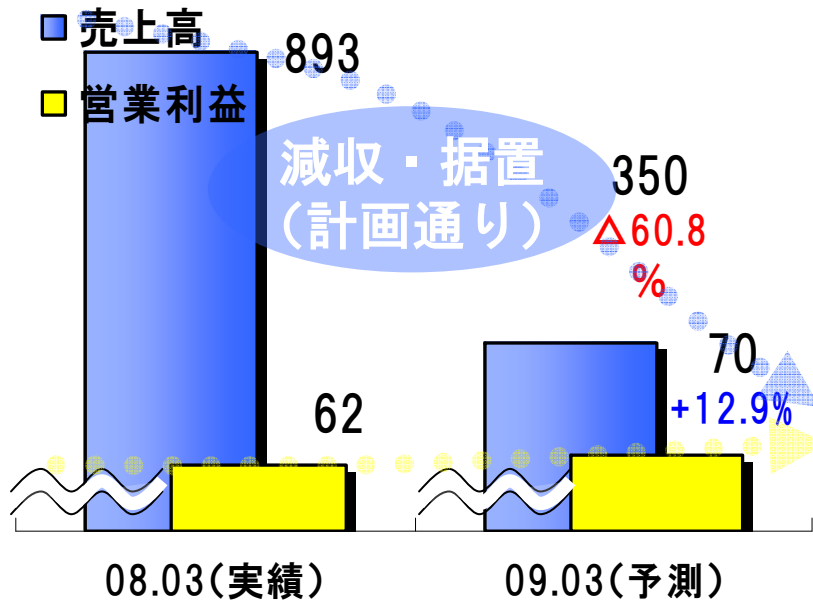
通期の予測（レンタル・不動産）

下期の施策および通期見込

（単位：百万円）

前年実績

通期見込

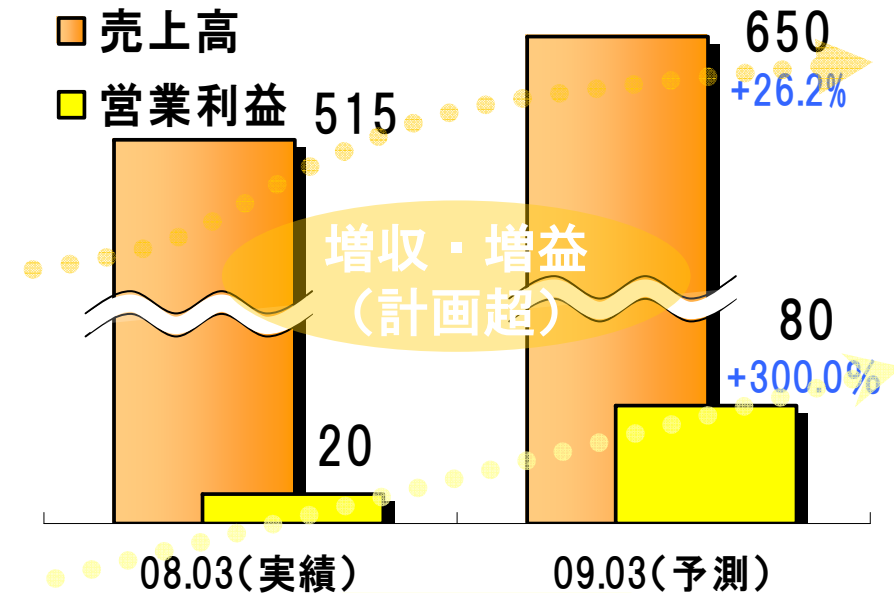


レンタル事業

- 引続き、前々年度に契約したレンタル契約の債権管理を徹底し、既存契約終了まで安定維持
- 最終契約終了期日2010年3月予定

前年実績

通期見込



不動産事業

- 遊休地やAM既存店舗の空きスペースを有効活用するため、積極的なテナントリーシングを行う
- 不動産部門を独立させ、機動的な営業体制へ

下期及び今後の展望／全社合計計画・見込

2009年3月期・全社

(単位:百万円)

		2009年3月期 上期(実績)		2009年3月期 下期(予測)		2009年3月期(通期)		
		金額	前期間比	金額	前期間比	金額	前年比	売上比
売上高	AM施設	10,218	+7.4%	11,282	+14.5%	21,500	+11.1%	81.1%
	施設開発	2,094	+66.6%	1,906	+174.2%	4,000	+104.9%	15.1%
	レンタル	194	△59.8%	156	△61.2%	350	△60.8%	1.3%
	不動産・他	239	△5.9%	411	+57.5%	650	+26.2%	2.5%
	合計	12,747	+10.8%	13,753	+22.7%	26,500	+16.6%	—
売上原価		10,333	+18.5%	11,267	+24.7%	21,600	+21.6%	81.5%
売上総利益		2,413	△13.3%	2,487	+14.2%	4,900	△1.2%	18.5%
営業利益		708	△47.5%	1,092	+86.7%	1,800	△7.0%	6.8%
経常利益		630	△53.6%	995	+77.7%	1,625	△15.3%	6.1%
純利益		348	△46.2%	482	+167.7%	830	+0.3%	3.1%

AM部門は市況不安から、新店を加味しても売上の急進は見込めませんが施設開発部門が期初2倍以上の受注見込であり、徹底したコスト削減を含め、開示計画達成に向け全社一丸となって取り組む所存です。

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
- 消費税増税によるリスク

各種施設開発・設計・施工事業

- 主要顧客である7号業界の市場環境悪化のリスク
- 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

- 法的規制について

その他

- 固定資産の減損会計の適用

アドアーズ株式会社 2009年3月期中間決算

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 minamisunamachi SUNAMO
Establishment 2008 autumn

中長期的な経営戦略・方向性

中長期基本経営方針

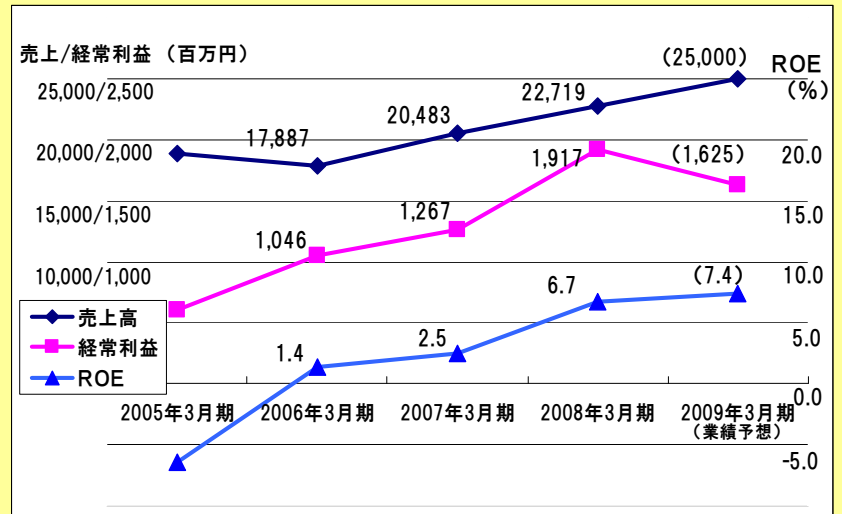
ヒト・モノ・カネを集中させた効率的な
経営体制の強化による企業価値の極大化

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

経営目標：ROE10.0%



中長期的な経営戦略・方向性

前期・今期開設の新店の利益は翌年度以降に集中



新規出店のPLイメージ

投資規模 4億円程度の店舗

AM機器投資3億

残りは内外装等（追加投資は年間3千万と仮定）

定率3年償却（年掛 0.536...）

機器償却額

	初年度	2年目	3年目	4年目
機器償却額	1.6億	8千万	5千万	3千万

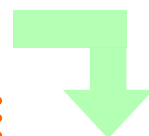
売上が一定と仮定するならば

新店1ヶ店あたり、初年度は4年目に比べて1.3億円多く負担

このほか、開設諸経費がかかるため、新店で初年度から(会計上)利益が出ることは稀

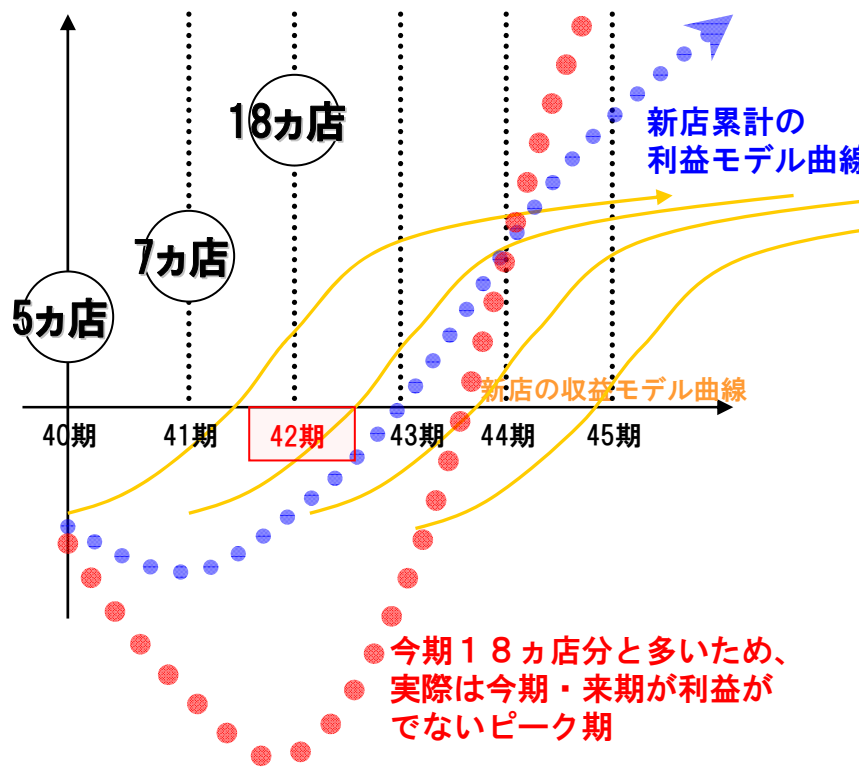
閉店(極端な売上減)さえなければ、
確実に将来利益に寄与

特にメダルに強い当社においては、固定ファンがつく
2年目～3年目まで売上面でもポテンシャルが活かしきれない



個店を積上げると

店舗数にあわせた
新店累計の利益曲線



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マシンラインナップ、魅力ある施設開発
- 首都圏レールサイドを中心とした100カ店の店舗網の確立
- 「接客力+提案力」による差別化～徹底した人材教育・マネジメント
- シナジー効果の期待できる企業・分野へのM&Aや事業提携
- 顧客ニーズや市況変化を適確に捉えるためのIT・システム化の推進

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
- AMに特化した開発力を活かしたAM空間創造事業の確立

アミューズメントオペレーターNo.1にふさわしい経営基盤の構築

- 市場競争力を確保するための財務体質の構築
- 地域密着型企业として地域社会に根差したCSR活動の推進

株主還元・配当政策

利益配分に関する基本方針

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、株式市場での評価を高め、
株式価値の極大化を図ることにより株主価値を高める

配当に関する考え方

○経営環境・業績の状況を勘案し、中長期的な事業計画に基づいた新規出店・既存店舗等の設備資金に充当するための必要な内部資金とのバランスを配慮するとともに、利益水準・配当性向を念頭におき、利益還元の充実を図る。

配当実績	40期	41期	42期(予定)
配当/株	2.5円	10.0円	7.0円
配当性向	45.46%	54.6%	38.1%

※41期配当金は普通配当7.0円+記念配当3.0円

自己株式の取得・使途

○長期的かつ総合的な株主価値の極大化をめざし、下記にあげる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のため、内部留保を活用した自己株式を取得。

①株式取得による一株あたりの株式価値向上
2007.09 900万株(14%相当)を消却済

②企業価値向上のためのM&A戦略における
検討中株式交換等への充当

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

「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