



# アドアーズ株式会社 2009年3月期 決算説明会



2009年5月29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 実績

PL

BS・CF

## 3) 2010年3月期 計画・方針

## 4) 中期Vision・方針



※本資料内の“AM”は“アミューズメント”の略です

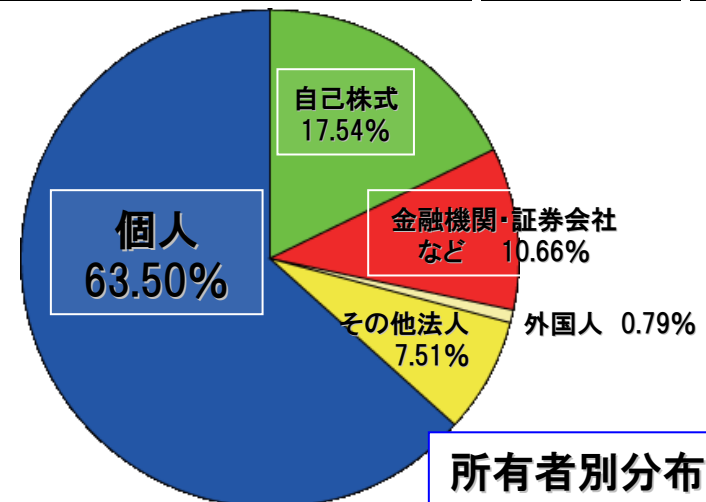
# 1) 会社概要

## 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 (1998年店頭公開)
従業員数	384名(社員) 656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 各種施設的设计施工

## 大株主の状況 (2009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)	9,609,425	17.54%
日本証券金融株式会社	3,241,000	5.91%
鈴木 昭作	2,046,486	3.73%
株式会社スクウェア・エニックスホールディングス	1,710,000	3.12%
庄司 正英	1,000,000	1.82%
株式会社証券ジャパン	880,000	1.60%
星 久	826,924	1.50%
株式会社ヤマニ興業	618,000	1.12%
岡田 浩明	606,000	1.10%



## 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)
2007年	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
	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)
	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
	12月	大山駅北口をレトロパチスロ専門店「アド★スロ」にリニューアル 第2回接客コンテストを開催、お客様アンケートの実施(回収枚数一万通以上)
2009年	2月	高田馬場店1Fにレトロパチスロ専門フロア「アド★スロ」を開設

## 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。それに加えて、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月期決算

## 2) - I 2009年3月期実績 (P L)



# アドアーズ株式会社 2009年3月期決算

## 事業環境

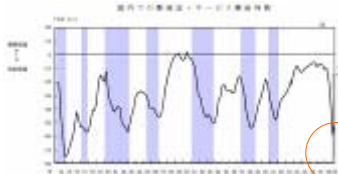
「4重苦」に「消費悪化・すごもり型消費」が追い討ち。業界淘汰へ。

上期



下期

世界経済悪化  
消費減退



未曾有の経済危機



インターネットショップやオークション、TVゲームやパソコンなど  
家から出ない余暇産業の更なる伸張

郊外型AM  
施設の苦戦

BtoC全体の  
苦戦

AM業界全体の  
苦戦



ガラパゴス化している  
業界特有の本質的な構造の問題が浮き彫りに



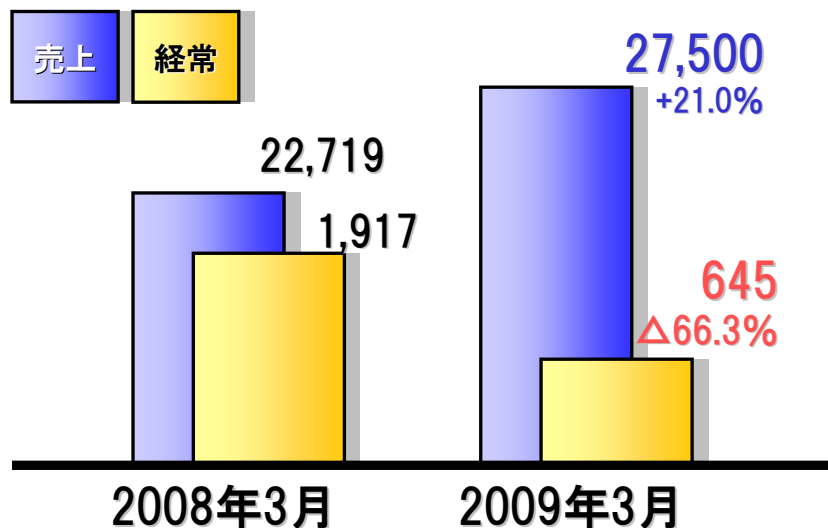
業界再編・  
淘汰が必至

# 2009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）

	2008年3月期末	2009年3月期末	前期差	前期比
項目	実績	実績	(百万円)	(%)
売上高	22,719	27,500	+4,781	+21.0%
売上総利益	4,961	4,194	△766	△15.5%
営業利益	1,935	915	△1,020	△52.7%
経常利益	1,917	645	△1,271	△66.3%
当期純利益	827	353	△473	△57.3%



- AM事業の18カ店の新店効果と設計・施工事業の大幅増で増収達成
- 新店18カ店初期投資・償却負担等に加え、既存店の苦戦(前期比91.6%)によりAM部門が大幅減益。更にM&A費用等もかさみ、全社的なコスト削減を推進するも、経常利益減益。
- セタ社清算に伴うレンタル事業での特別利益(固定資産売却や受取保証金)などで純利益は若干改善。

# 2009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）

	修正予測	2009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	26,000	27,500	+1,500	+5.8%
営業利益	770	915	+145	+18.8%
経常利益	560	645	+85	+15.3%
当期純利益	330	353	+23	+7.1%

※ 2009年2月10日付「平成21年3月期 業績予想の修正に関するお知らせ」

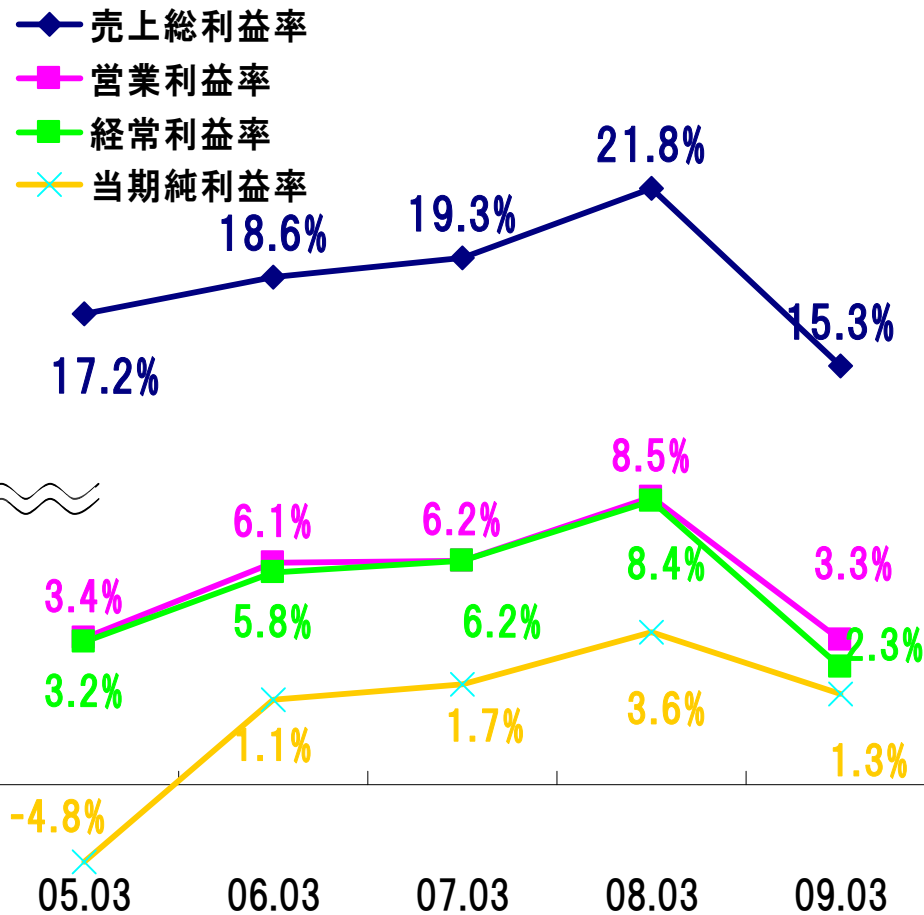
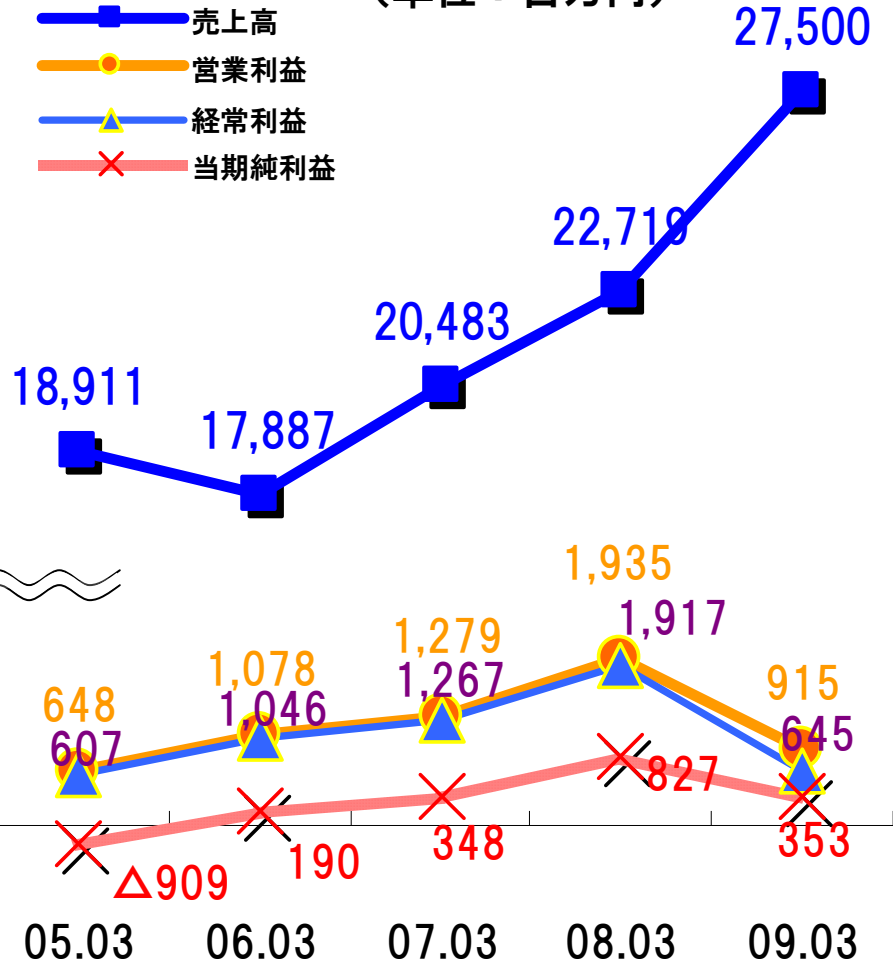
### 【達成要因】

- ①3月度のAM売上が想定よりも改善傾向にあったこと
- ②設計・施工事業の大型受注の一部が  
当事業年度内に完工できたこと

# 2009年3月期決算の概況／損益5ヵ年推移

## 売上推移・各種利益率推移グラフ

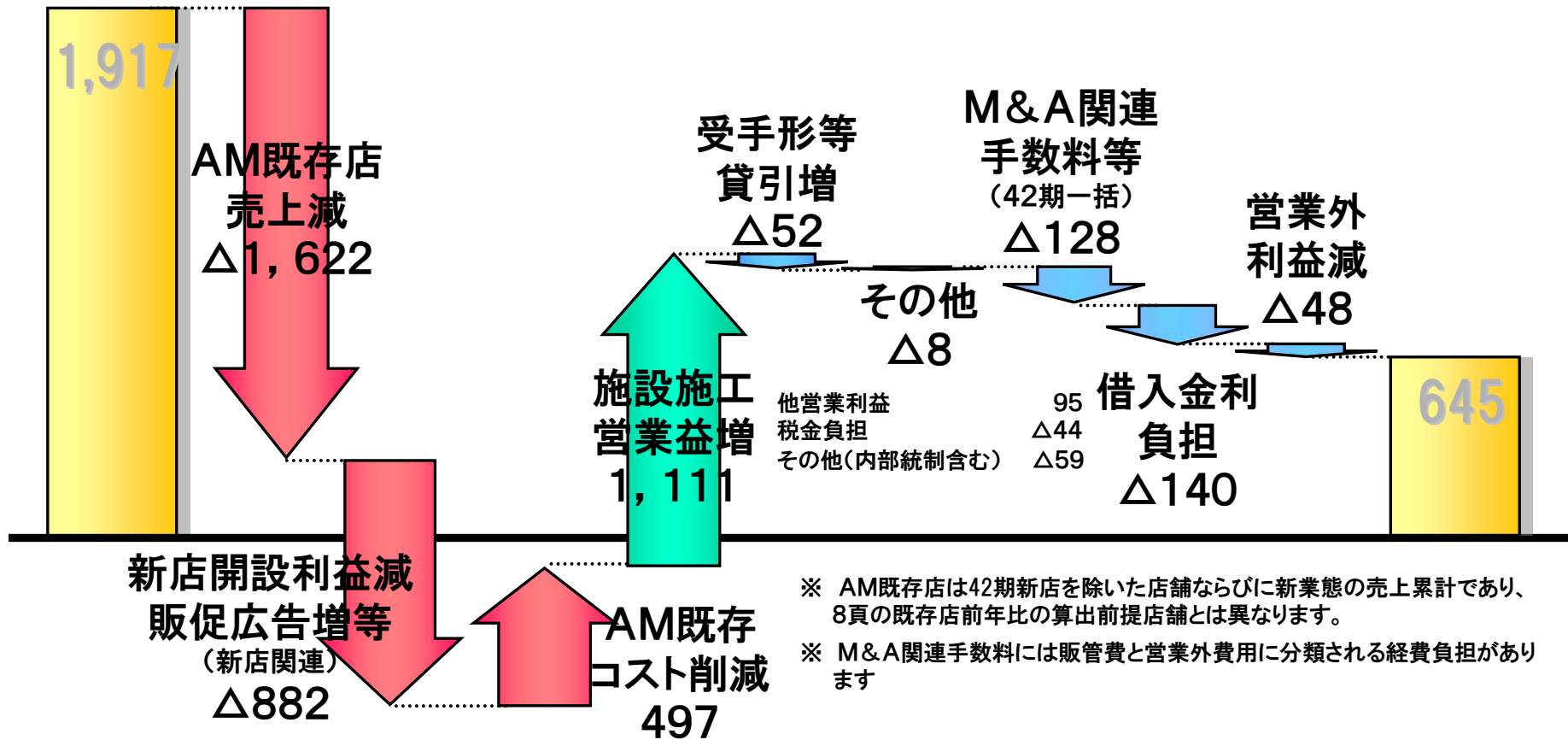
(単位：百万円)



# 2009年3月期決算の概況／営業損益分析

## 経常利益分析（前年差）

（単位：百万円）



1,917  
2008年3月

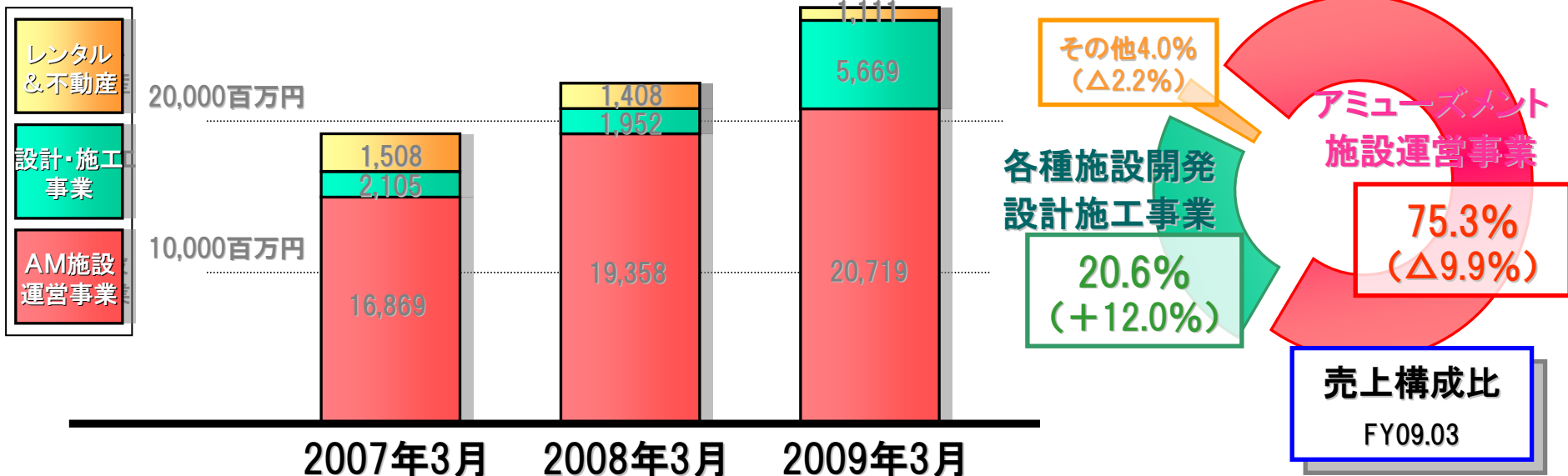
▲1,271百万円

645  
2009年3月

# 2009年3月期決算の概況／セグメント業績推移

## セグメント別 売上高推移 (単位：百万円)

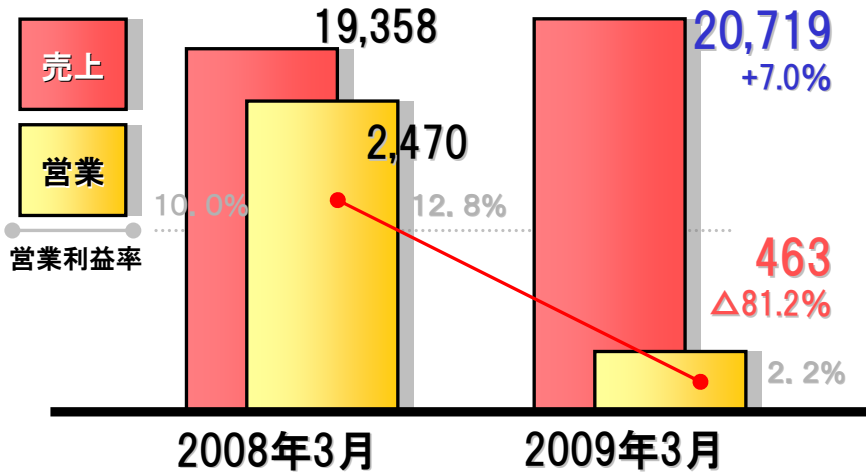
	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期
項目	実績	実績	実績	実績
AM運営	16,030	16,869	19,358	20,719
施設・施工	362	2,105	1,952	5,669
レンタル	334	1,084	893	364
不動産	1,160	424	515	747
<b>計</b>	<b>17,886</b>	<b>20,483</b>	<b>22,719</b>	<b>27,500</b>



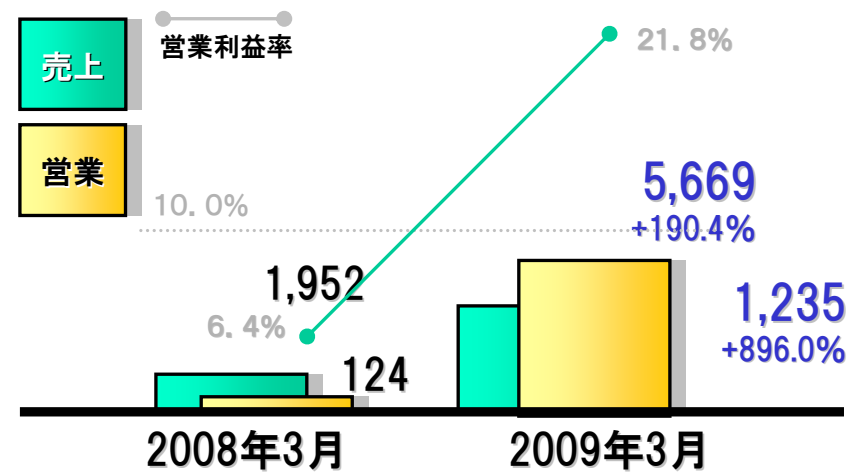
# 2009年3月期決算の概況／セグメント別業績推移

## セグメント別 売上・(事業部) 営業利益 (単位：百万円)

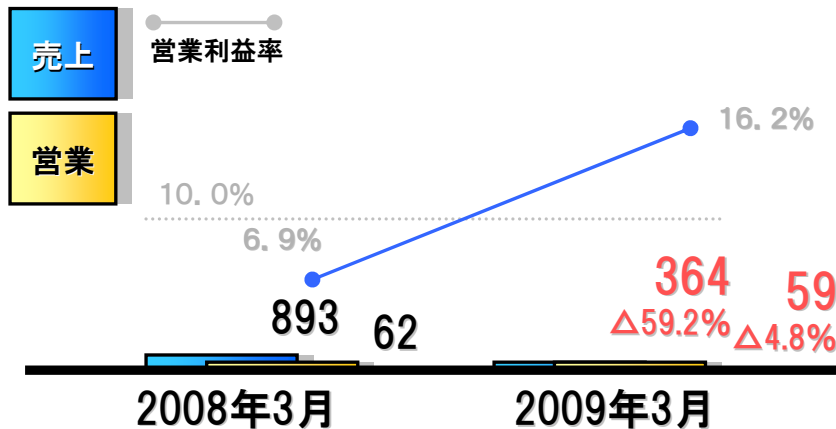
### アミューズメント施設運営事業



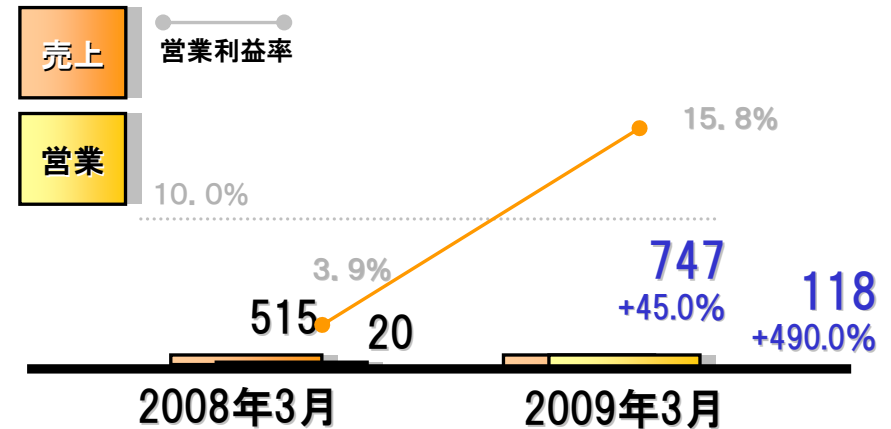
### 施設設計施工事業



### レンタル事業



### 不動産事業



# 2009年3月期のセグメント別概況/A M施設運営

## 業界再編を見据えた「マーケットシェア獲得戦略」

首都圏駅前立地・独立系の強みを活かしつつ、  
「個店強化」と将来の強みを目指し「サービス（接客+提案）強化」

40周年記念通年  
イベントの実施



ブラン  
ド強化

接客  
強化



○第2回接客コンテストの実施  
○アルバイトスタッフの全社研  
修  
○第2回全店お客様アンケート  
の実施(総勢10,000通超)

○地域特性にあわせた各種  
イベントの実施  
○旗艦店含むリニューアル  
○本部連携の日毎売上分析  
による即時戦術立案

個店  
強化

提案  
強化

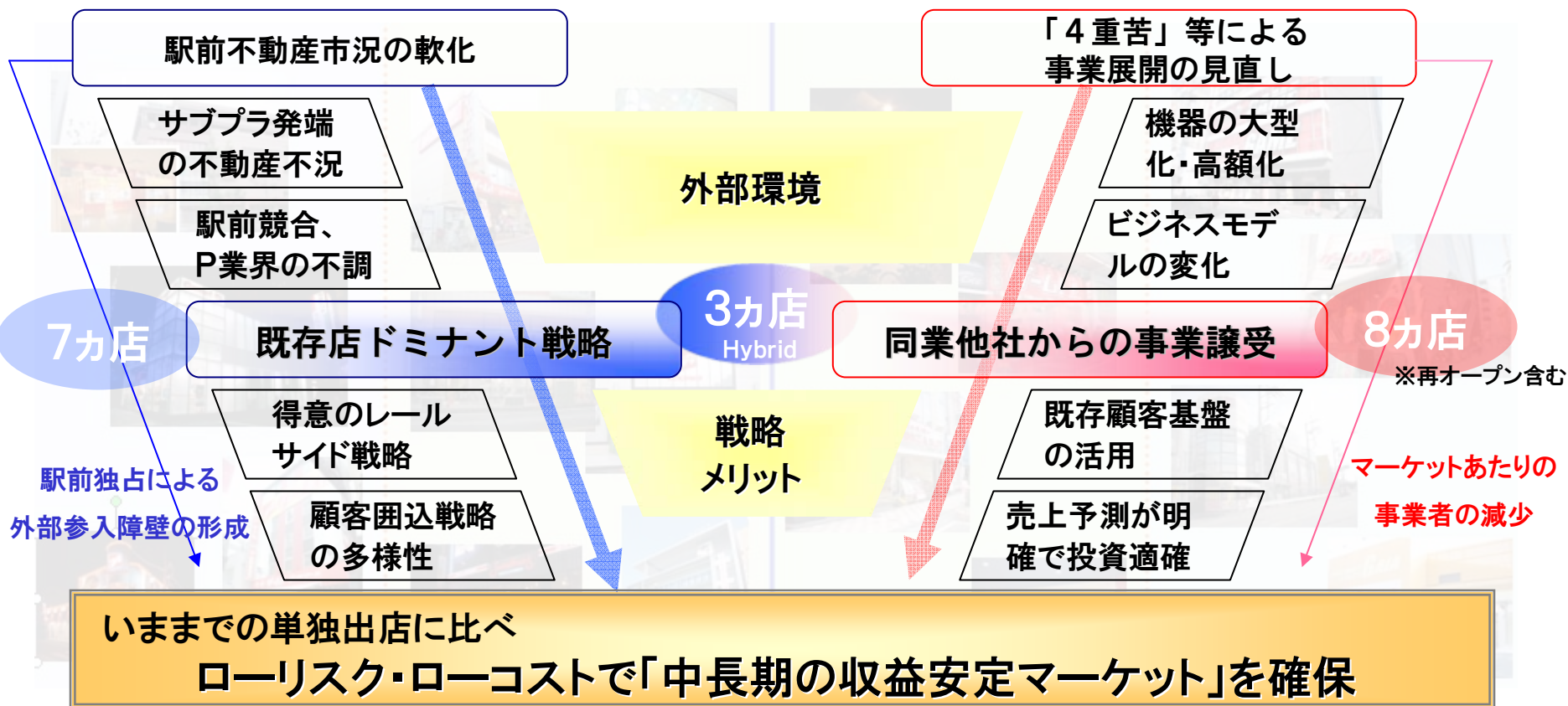
○新業態の提案  
(カジノゲームフロア・複合型店舗・  
レトロパチスロ・オールドメダルゲー  
ム・家庭用ゲームフロアなど)



# 2009年3月期のセグメント別概況/A M施設運営

## 首都圏駅前立地（ハード）を磐石にする出店戦略

➡ 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

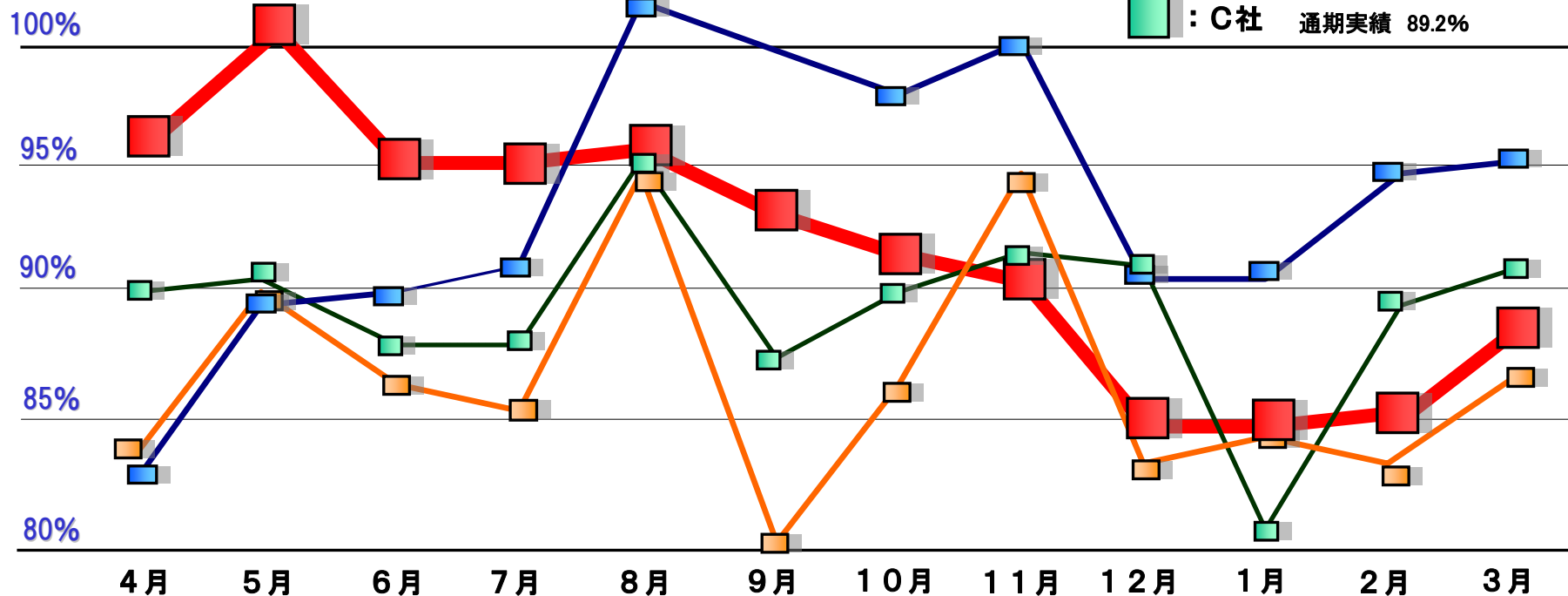


# 2009年3月期のセグメント別概況/A M施設運営

## 既存店売上高推移

(前年同月対比)

- : アドアーズ 通期実績 91.6%
- : A社 通期実績 92.4%
- : B社 通期実績 86.7%
- : C社 通期実績 89.2%



	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	96.6%	100.8%	94.9%	94.7%	95.4%	92.8%	91.3%	90.1%	84.9%	84.8%	85.0%	88.4%
全店 前年比	105.1%	110.9%	104.3%	106.2%	111.7%	105.8%	112.5%	112.4%	101.9%	101.9%	99.6%	105.1%

# 2009年3月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)

	2008年3月期	構成比	2009年3月期	構成比	前年同期差	増減率
メダルゲーム	6,849	35.4%	7,041	34.0%	+192	2.8%
パチンコ・パチスロ機	3,434	17.7%	3,182	15.4%	△ 252	-7.3%
<b>メダルゲーム計</b>	<b>10,283</b>	<b>53.1%</b>	<b>10,223</b>	<b>49.3%</b>	<b>△ 60</b>	<b>-0.6%</b>
プライズゲーム	3,288	17.0%	3,519	17.0%	+231	7.0%
マスアーケード	3,524	18.2%	4,765	23.0%	+1,241	35.2%
ビデオゲーム	1,066	5.5%	1,040	5.0%	△ 26	-2.4%
AM自販機(プリクラ等)	513	2.7%	563	2.7%	+50	9.7%
その他	684	3.5%	609	2.9%	△ 75	-11.0%
<b>合計</b>	<b>19,358</b>	<b>100.0%</b>	<b>20,719</b>	<b>100.0%</b>	<b>+1,361</b>	<b>7.0%</b>

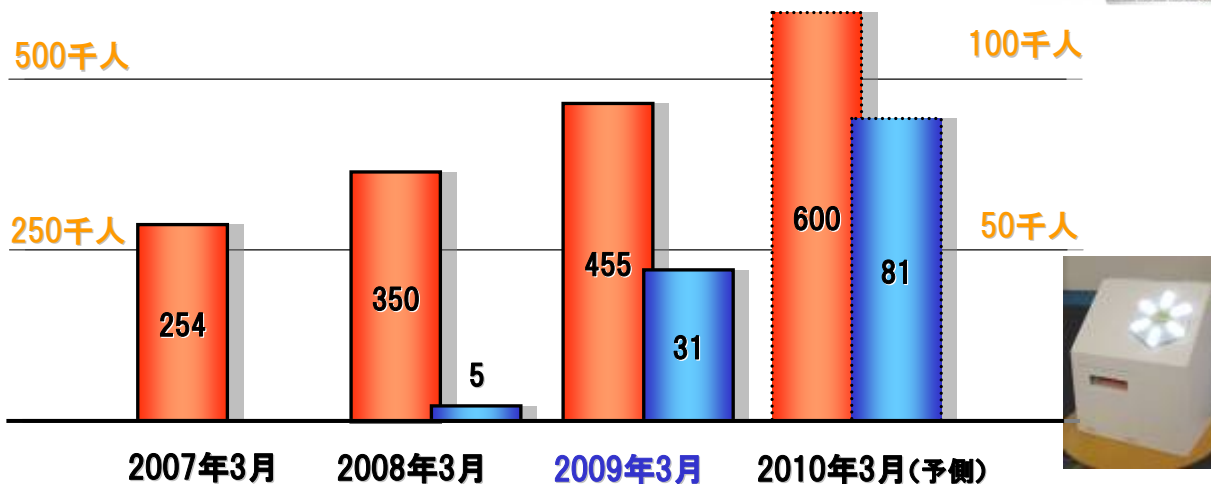
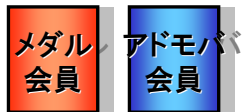
大型メダルゲーム以外の投資効率性が落ち込んだ。昨年度まで市場牽引であったマスアーケードは売上は維持しているものの、流行の趨勢が激しく(Ver-Up中心も一因)、かつランニングコストが増えるなど、運営が難しい商品になりつつある。また、その他もヒット機などがなく、全般的に軟調。

# 2009年3月期のセグメント別概況/A M施設運営

## 事業概況トピックス/出店・閉店、会員動向等

	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期
直営店舗数(店)	64	70	83
新規出店数(店)	5	7	18
閉店数(店)	5	1	4
在客延べ人数(万人)	1,662	1,917	2,221
従業員数(アルバイト) ※注1	256(758)	288(606)	314(656)
客室面積(坪)	11,950	13,446	16,990

※注1 従業員人数はAM施設部門のみの人数となります



○メダル会員数はメダル売上の大きな下支えである。次期は15万人増加の60万人を目標

2007年より開始した「アドモバ」は2009年4月に全店舗・全ジャンル・全方位の新サービスとしてサービス内容を一新。今期は5万人増の約8万人を目標



# 2009年3月期のセグメント別概況/施設設計・施工

## 事業概況

(単位：百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	前期差	前期比
項目	実績	実績	実績	(%)
売上高	1,952	5,669	+3,717	+190.4%
営業利益	124	1,235	+1,111	+896.0%



前身の環デザイン社から受け継ぐ、デザインカに定評のある中・大型ホールの施工を多く獲得



今期は昨年度に続き、飲食施設の施工のほか、法人ビルのエントランスや保養所など、営業実績を多岐に伸ばしました

(パチンコ業界の活況2極化が背景として)  
 ○得意としている利益率の高い中大型ホールの受注が大幅増

○各種娯楽・飲食施設の受注も好調

○上期までは原油高や先進諸国需要の影響から原材料高騰もあったが、下期以降はおちついた

# アドアーズ株式会社 2009年3月期決算

## 2) -II 2009年3月期実績 (BS・CF)



# 2009年3月期決算の概況／貸借対照表

## 貸借対照表

(単位：百万円)

<b>◆流動資産 7,537</b> 現金及び預金：2,620	<b>◆流動負債 9,369</b> 短期借入金：730 一年内返済長期：3,720 一年内返済社債：900
<b>◆固定資産 24,502</b> 有形固定資産：13,614 無形固定資産：1,239 投資その他資産：9,649 (うち敷金保証金：8,978)	<b>◆固定負債 11,956</b> 長期借入金：9,309 社債：1,490
	<b>◆株主資本 10,712</b> 資本金：4,000 資本・利益余剰金：8,751 自己株式：△2,039
	<b>◆評価・換算差額等</b> : 1
<b>◆資産合計</b> 32,040	<b>◆負債純資産合計</b> 32,040

### 流動比率

104.7% (08.03)

⇒80.4% (09.03)

事業譲受・新店開設のための先行投資を借入にてまかなったことに加え、施設施工案件の急伸による未払金増やリース会計適用によるもの

### 有利子負債残高

14,653百万円 (08.03)

⇒16,150百万円

譲受含む18カ店の新規出店によるもの

### 株主資本比率

37.1% (08.03)

⇒33.4% (09.03)

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

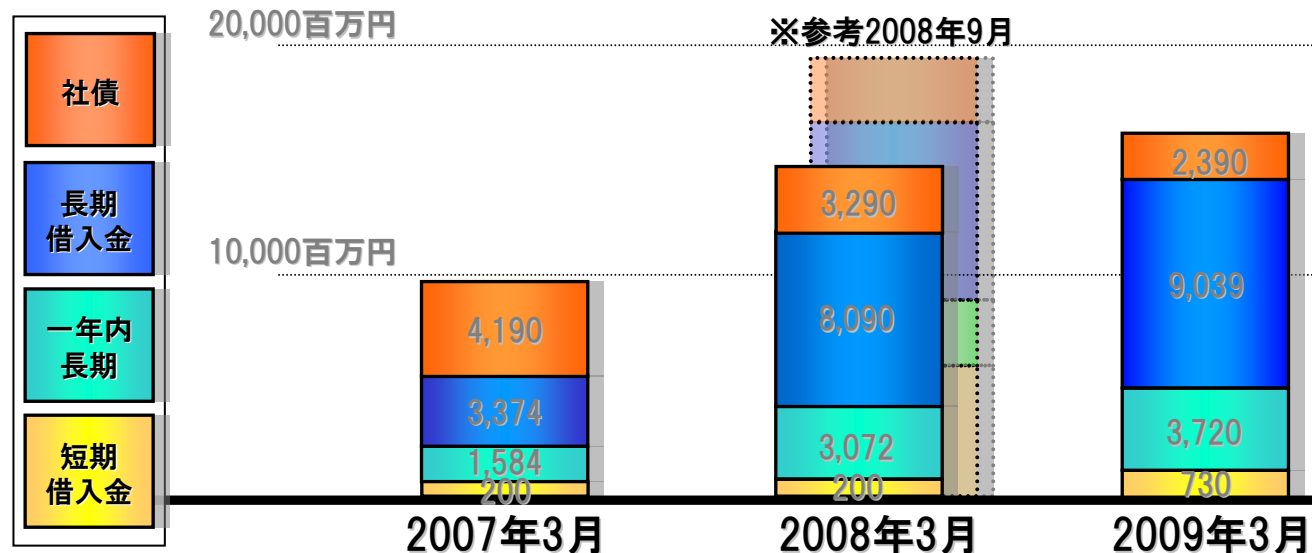
※2009年3月期参考資料をご参照ください。

# 2009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)

	2007年3月	2008年3月	2009年3月
項目	実績	実績	実績
短期借入金	200	200	730
一年内長期	1,584	3,072	3,720
長期借入金	3,374	8,090	9,309
社債	4,190	3,290	2,390
<b>計</b>	<b>9,349</b>	<b>14,653</b>	<b>16,150</b>



# 2009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)

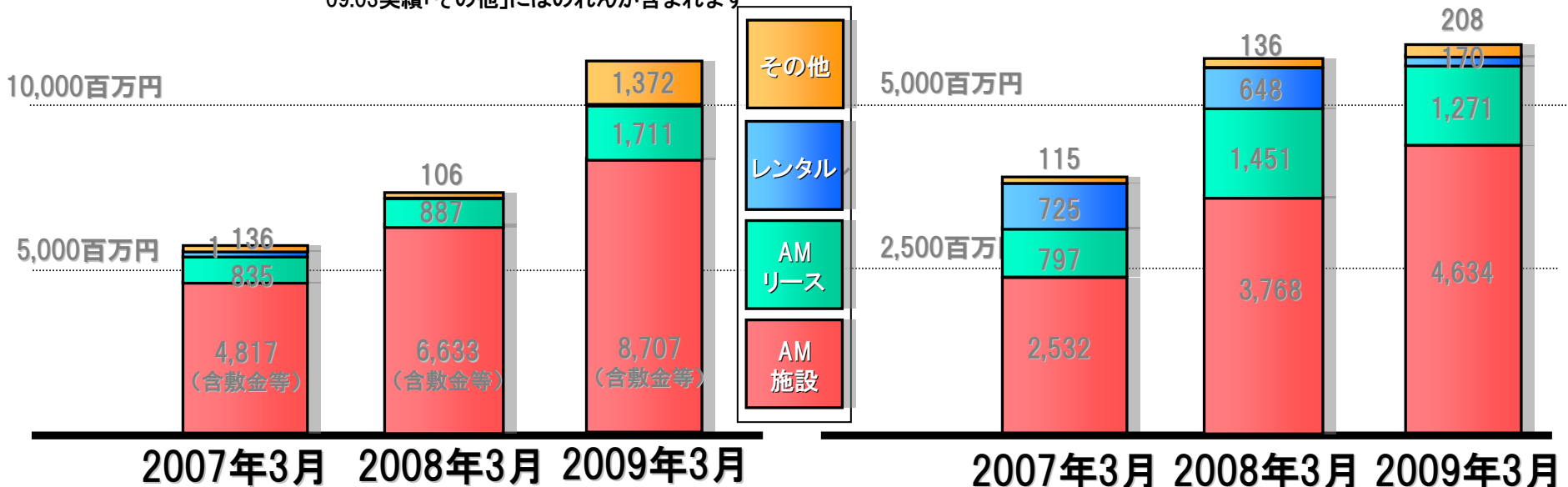
	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期
項目	実績	実績	実績
AM施設	4,549	6,465	5,980
AMリース	835	887	1,711
敷金保証金	268	168	2,727
レンタル	1	0	0
その他	136	106	1,372
計	5,789	7,626	11,790

09.03実績「その他」にはのれんが含まれます

## 減価償却・リース支払の推移

(単位：百万円)

	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期
項目	実績	実績	実績
AM施設	2,532	3,768	4,634
AMリース償却	0	0	529
AMリース支払	797	1,451	742
レンタル	725	648	170
その他	115	136	208
計	4,169	6,003	6,283



# 2009年3月期決算の概況／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

	2008年3月期	2009年3月期	前期差
項目	実績	実績	(百万円)
営業CF	5,571	4,589	△ 982
税前当期利益	1,507	589	△ 917
法人税等(△は支払)	△ 349	△ 977	△ 628
減価償却費(のれん償却除く)	4,531	5,431	900
売上債権増減(△は増加)	1,231	△ 2,701	△ 3,933
仕入債務増減(△は減少)	△ 1,023	1,430	2,453
その他	△ 326	819	1,145
投資CF	△ 7,198	△ 8,729	△ 1,531
財務CF	1,131	387	△ 744
現金等増減	△ 495	△ 3,753	△ 3,257

主な減少要因は設計・施工事業の2Q以降急進による

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

この合計のほとんどが設計・施工事業躍進による収支ズレ(当期集中)

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月期決算

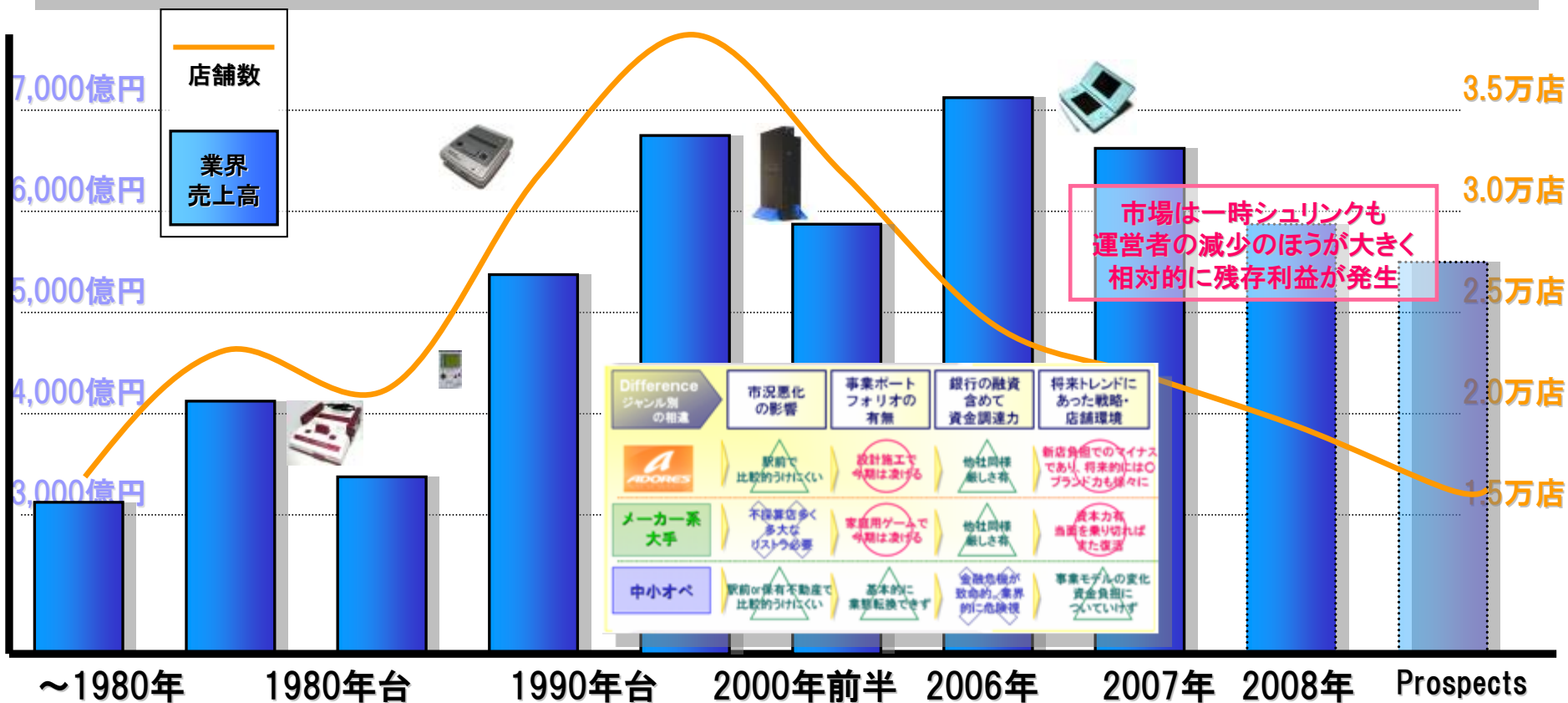
## 3) 2010年3月期 計画・方針



# 中長期の経営戦略前提

## アミューズメント業界予測

○売上減・機器高騰・調達苦戦などから資本・体力の無い中小規模の淘汰は加速  
 ○ビジネスモデル上、薄利化しており、マーケットの減少(市場売上)以上に、  
 個店淘汰が進む可能性が高い

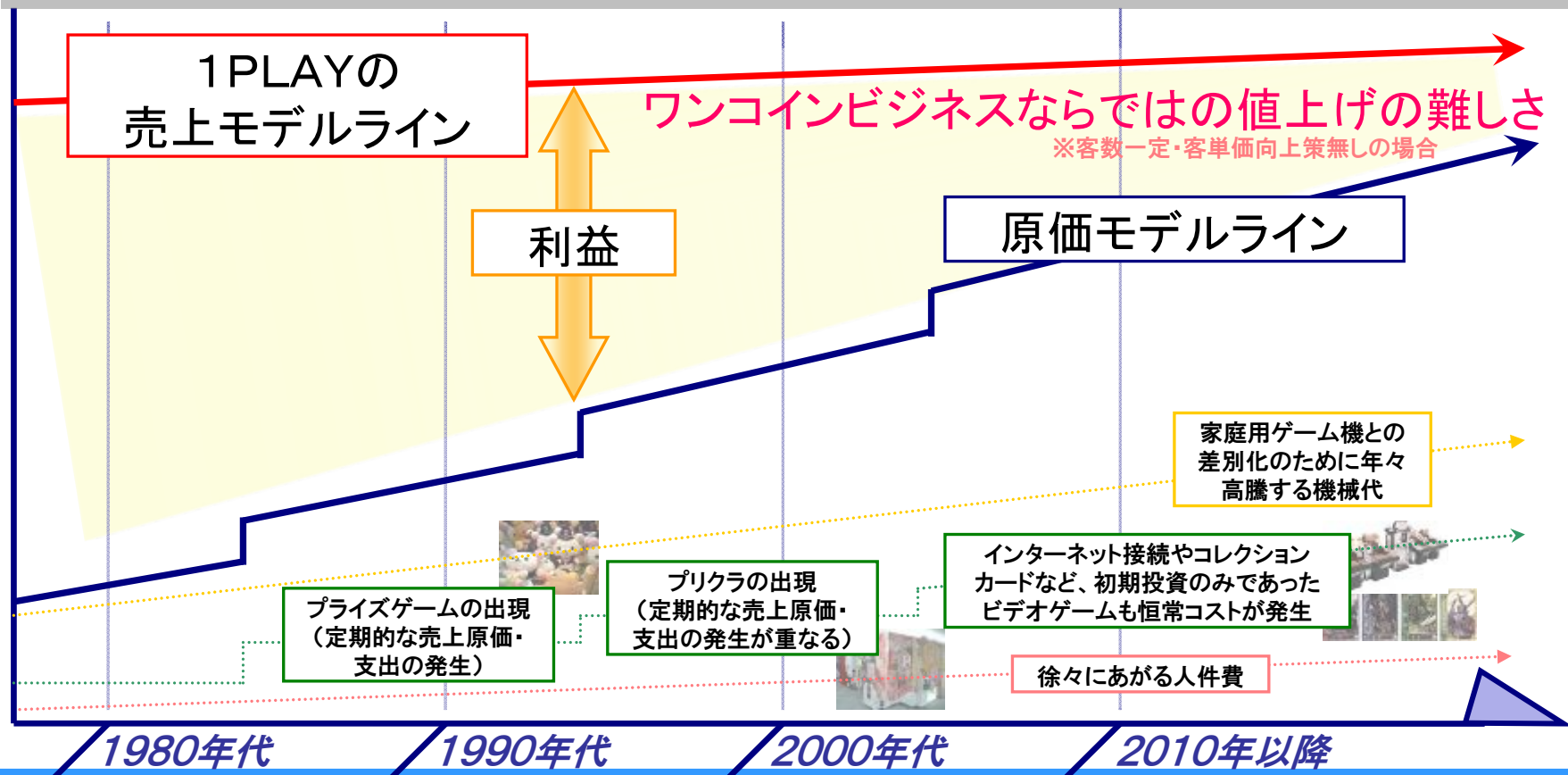


# 中長期の経営戦略前提

## ビジネスモデルから見る課題 ①

過去に比べ、1PLAYあたりのコストが上がっており、

- ①これ以外のコストを極限まで削減する
- ②中間コストのかからない新しい新業態を開発する ことが必須

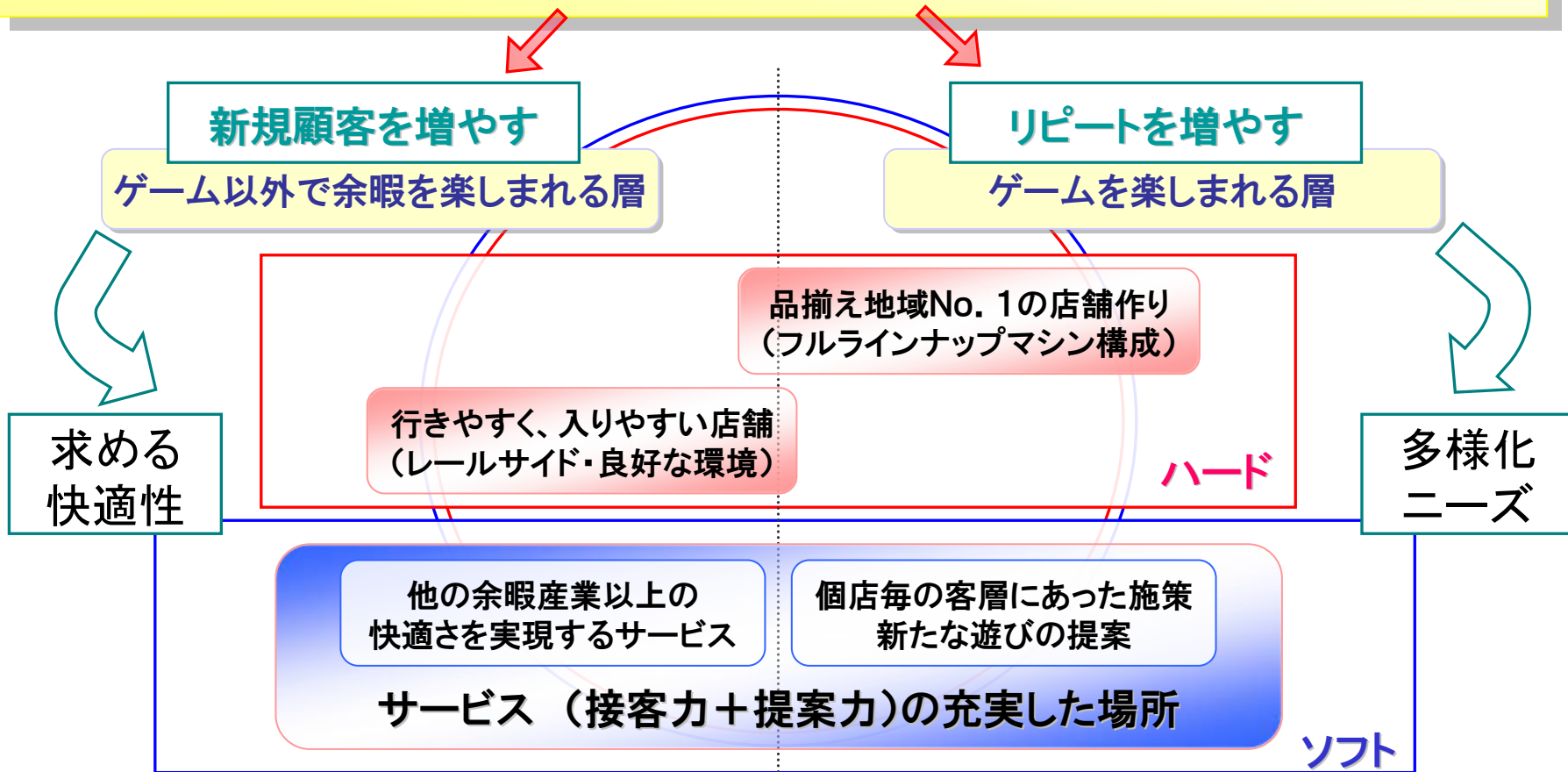


# 中長期の経営戦略前提

## ビジネスモデルから見る課題 ②

ワンコインビジネスの中で売上をあげるためには

**客数(新規客+リピート)の向上**が不可避



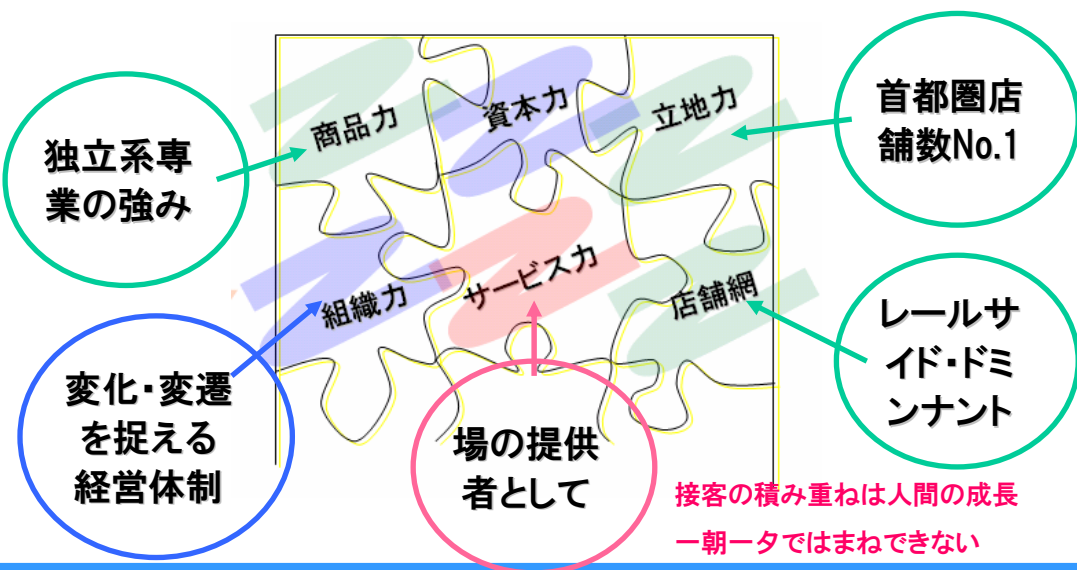
# 中長期の経営戦略前提

## 中長期の基本戦略

- 勝ち残り絶対条件は「地域独占」と「勝ち残るまでの資本力」、  
「ビジネスモデルの変化対応力」と「新規顧客層の開拓」
- 長期的に見据えた場合、上記勝ち残り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**



# 今期および今後の展望／43期事業計画

2010年3月期 全社スローガン

## ピンチをチャンスに

～経済危機による業界のピンチは最高のチャンス到来～

### 3つのS(スマイル・シンプル・スピード)

- 顧客ニーズ・トレンドをいち早く見抜き、  
その情報を付加価値高いサービスに昇華
- 効率的なプロセス・システム化・見える化に  
よる支援体制の構築
- 少数精鋭により組織横断的に業務推進、  
ハイレベルで質の高いサービスを提供

# 今期および今後の展望／43期事業計画

## 5月までに実施したコーポレートアクション

### ◇ネクストジャパンとの資本業務提携の開始

#### 短期的な狙い

##### ①両者のシナジー効果

当社景品仕入業務の物理的な削減、双方の得意とするメダルとプライズ運営の相乗効果

##### ②異業界参画同士の経営方針

考え方の共通項が多く、意見交換によって一層の経営改革強化を狙う  
Ex.接客サービスや人材教育等

#### 長期的な狙い

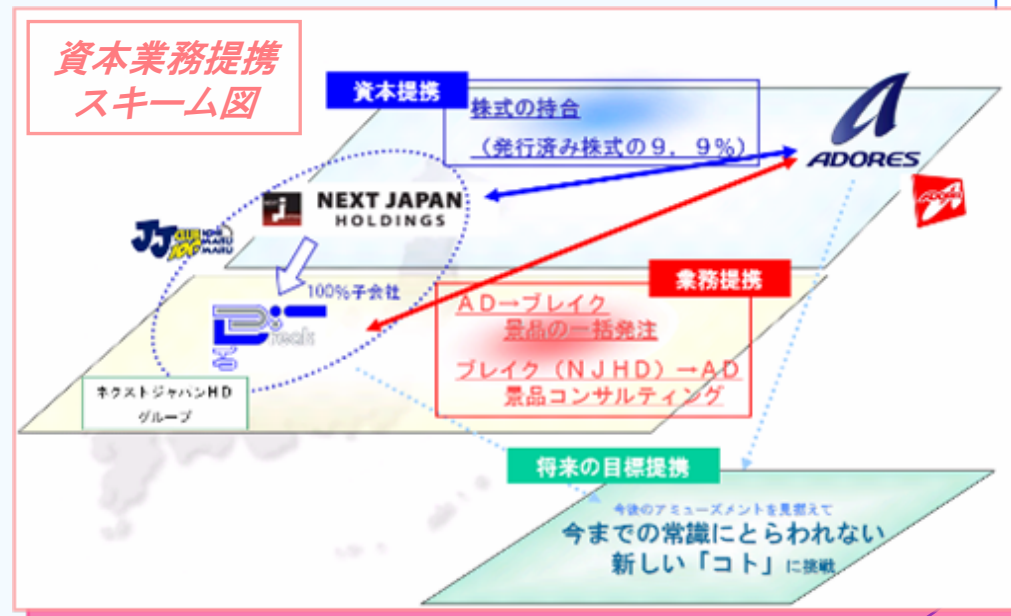
##### ○業界発展のための協調

新サービスや新業態などの開発や、  
一企業の枠を超えた業界全体の  
発展につながる意見交換



マザーズ上場：2409

発行済株式9.9%を  
49百万円(一株当り1,103円)で取得

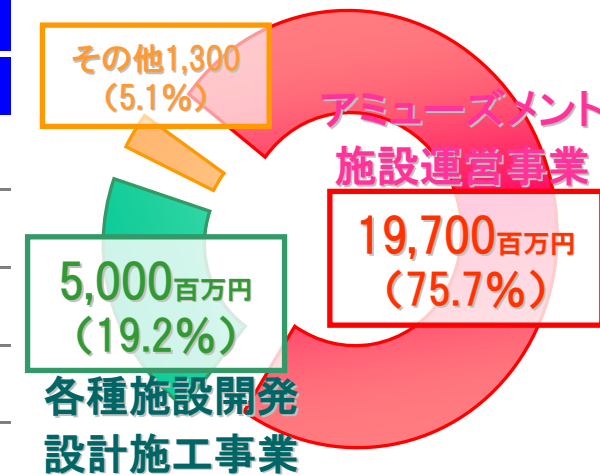


# 今期および今後の展望／43期事業計画

## 2010年3月期・全社数値計画

(単位：百万円)

	2009年3月期	2010年3月期	前期比
項目	実績	計画	(%)
売上高	27,500	26,000	△5.5%
売上総利益	4,194	3,850	△8.2%
営業利益	915	1,100	+20.2%
経常利益	645	800	+23.9%
当期純利益	353	370	+4.7%



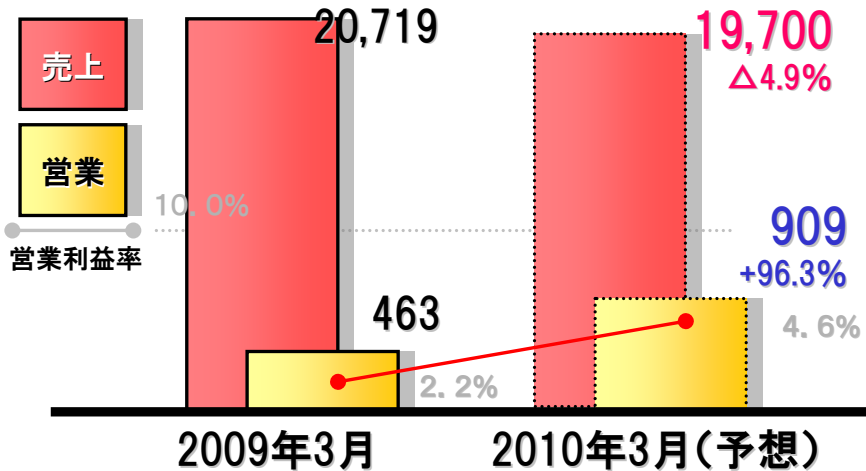
### 減収・増益要因

- 新店の通年寄与はあるものの  
既存店前年比91.3% (通年) で計画
- 当期新規開設を見送ることで  
前期新店の初期負担分が利益貢献 (償却負担は増)
- 施設設計事業での受注額・利益率ともに若干減の見込み
- 42期一括経費負担の減・本部コストの圧縮等で200百万円以上  
コスト削減見込

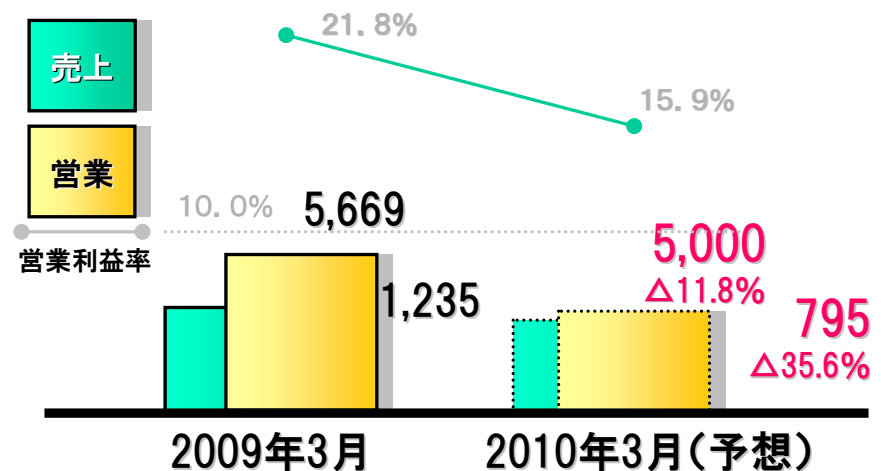
# 今期および今後の展望 / 43期事業計画

## セグメント別 売上・(事業部) 営業利益 (単位：百万円)

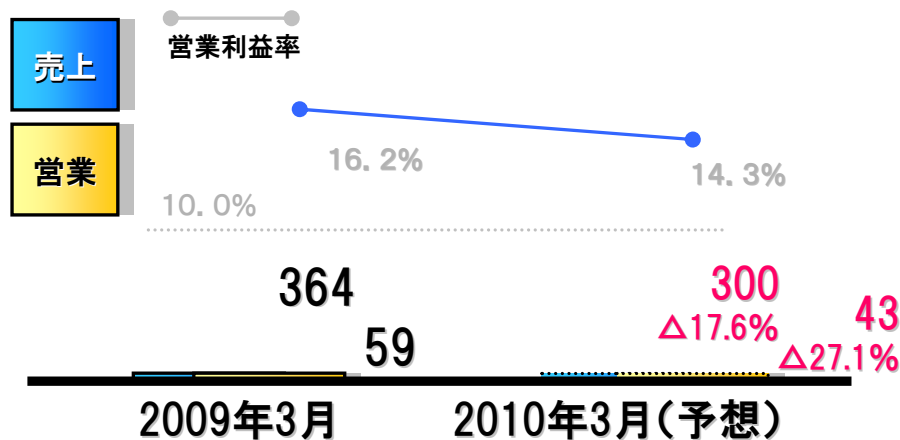
### アミューズメント施設運営事業



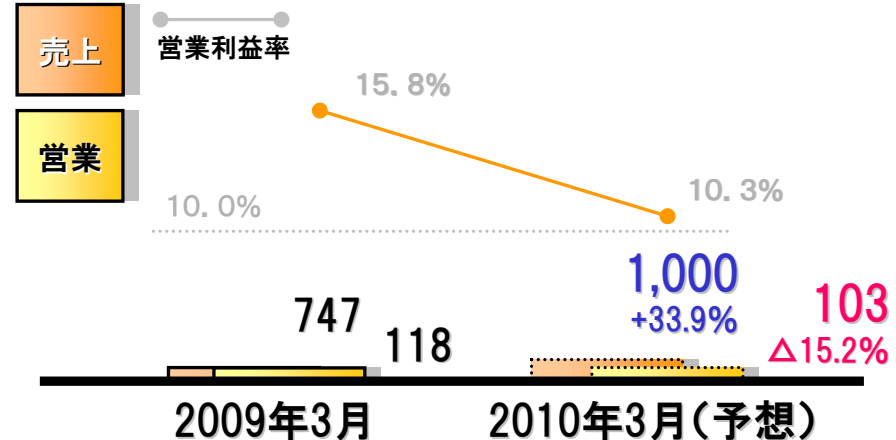
### 施設設計施工事業



### レンタル事業



### 不動産事業



# 今期および今後の展望／43期事業計画

## AM施設運営事業／2010年3月期詳細計画

(単位：百万円)

項目	2009年3月期 実績	2010年3月期 計画	前期差	前期比 %
AM施設売上	20,719	19,700	△1,019	△4.9%
営業利益	463	909	+446	+96.3%
営業利益率	2.2%	4.6%	—	+2.4ポイント
新規出店	18	0	—	—
閉店数	4	3	—	—
既存店前年比	91.6%	91.3%	—	△0.3ポイント
設備投資額	10,418	2,800	△7,618	△73.1%
除く新店開設投資	2,638	2,800	+162	+6.1%
減価償却費	4,634	4,500	△134	△2.9%
メダル会員	455千人	600千人	145千人	+31.9%
アドモバ会員	31千人	80千人	50千人	+158.1%

# 今期および今後の展望／部門別戦略概況

## AM施設運営事業 / 2010年3月期戦略方針

### 継続的な既存店競争力強化

*BASE*

個店毎の客層・ニーズに合致した店舗作り  
店舗環境を改善し、お客様と従業員双方に優しいお店へ



### 新規店舗を地域一番店へ

*NEW STORES*

前期開設の過去最多の18カ店を地域一番店へ  
償却負担が減少する翌年以降には多大な収益貢献

### 接客力＋提案力

*SERVICE*

教育研修による徹底した人材教育と接客力強化  
将来の鍵は“提案力”。新業態で新たな顧客層を引込む

### IT化の推進

*SUPPORT*

業界に先んじたマーケティングシステムにより  
効果的&迅速な営業支援体制を構築



# 今期及び今後の展望／部門別戦略概況

## 設計・施工事業／2010年3月期詳細計画

項目	2009年3月期 実績	2010年3月期 計画	前期差	前期比
施設開発売上	5,669	5,000	△ 669	△11.8%
営業利益	1,235	795	△ 440	△35.6%
営業利益率	21.8%	15.9%	—	△5.9ポイント



当社過去最大の20億円規模の大型物件の施工が進行中であり、上期の目標は確実に達成の見込み

### デザイン力を活かした顧客層の開拓

*STRENGTHEN*

新規顧客の開拓や既存顧客との深耕を図る提案営業

エンターテインメント性や効率的な顧客誘導・導線等のノウハウを活かした各種飲食施設やオフィスリノベーション

### 業界最高のデザイン・建築力

*DESIGN*

アミューズメントに特化した開発力を活かした空間創造事業の確立

# 今期及び今後の展望／経営体質強化の取り組み

## キャッシュフロー経営と徹底した本社コストの圧縮

### キャッシュフローを重視した経営の徹底

	FY09.03	FY10.03	前期差
項目	実績	予想	(百万円)
営業CF	4,589	6,700	2,111
税前当期利益	589	610	21
法人税等	△ 977	△ 10	967
減価償却費	5,431	5,000	△ 431
売上債権増減	△ 2,701	} 700 }	1,971
仕入債務増減	1,430		
その他	817	400	417
投資CF	△ 8,729	△ 2,500	6,229
財務CF	387	△ 2,500	△ 2,887
現金等増減	△ 3,753	1,700	5,453

昨年は施設受注急進で営業CFが一時的に悪化。今期は決済進むため、AM中心の安定営業CF。

AM投資既存店強化のみの3,000百万円程度に抑制。新規事業展開や戦略投資も営業CF内での投資活動

### 本社・本部コストの徹底圧縮

	41期(実績)	42期(実績)	43期(目標)
本社コスト	758百万円	982百万円	750百万円

※但し42期はM&A費用等一括経費計上

売上高	22,719百万円	27,500百万円	26,000百万円
コスト／売上	0.033	0.036	0.028

期中平均店舗数	66.5店	76.5店	82店
コスト／店舗数	11.4百万円	12.8百万円	9.1百万円

直近最高益であった41期水準、体制強化前の39期水準(0.028)以下まで、今期内に圧縮する。

## 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
- 出店地域での大規模災害の発生

### 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

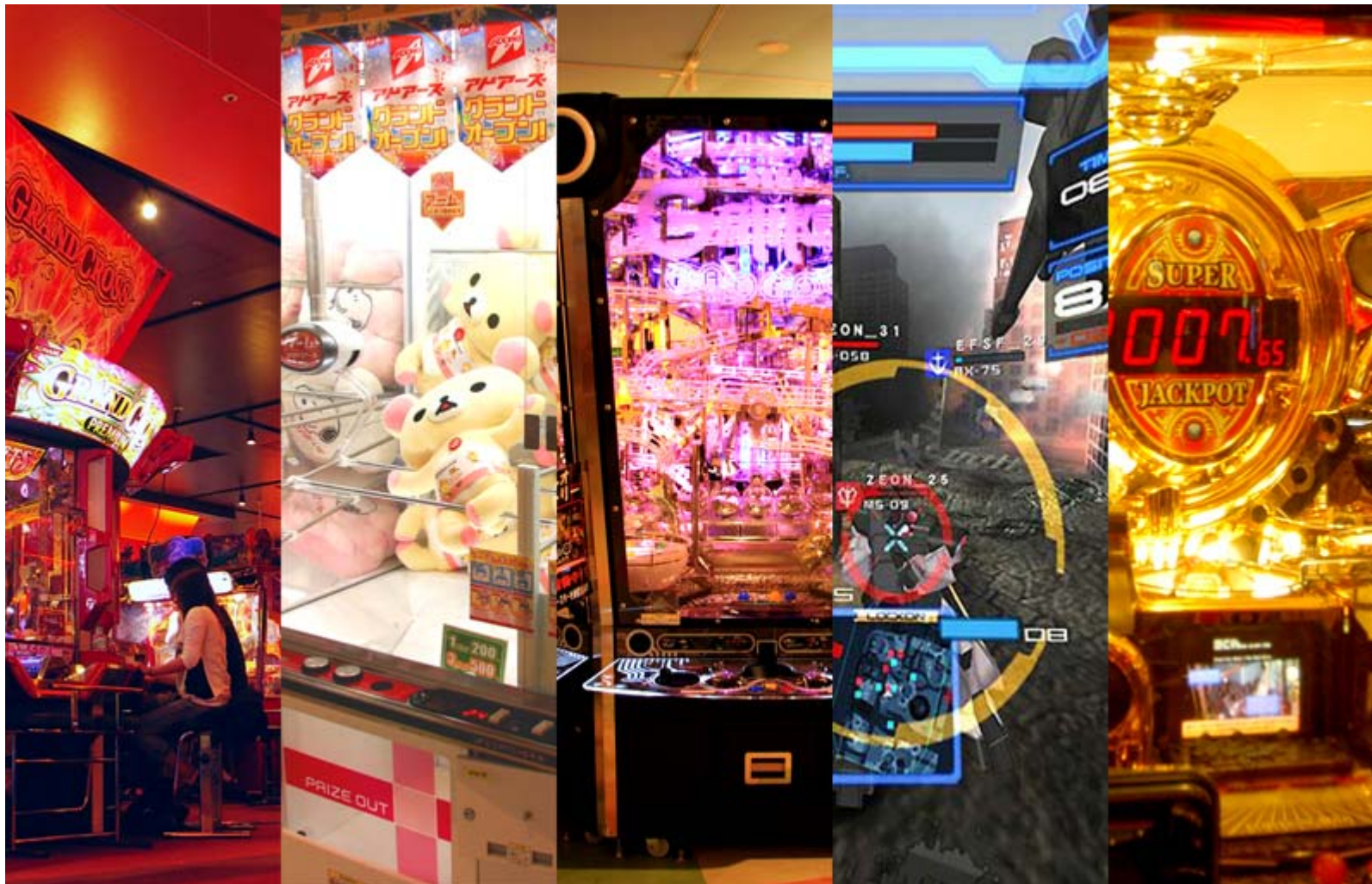
- レンタル債権の貸倒リスク

### その他

- 固定資産の減損会計の適用

# アドアーズ株式会社 2010年3月期本決算

## 4) 中期Vision・利益還元方針



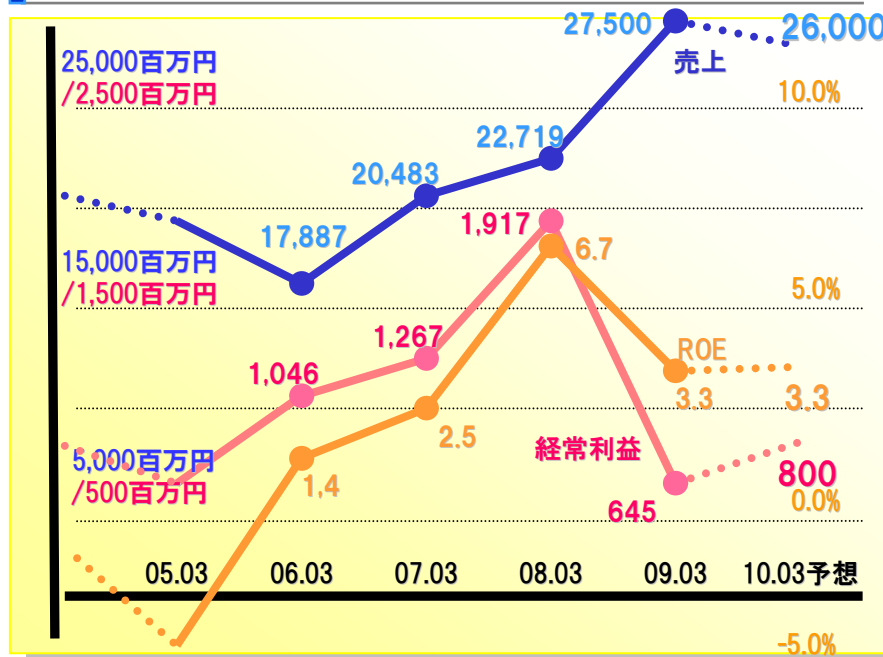
# 中長期的な経営戦略・方向性

## 中長期の目標

マーケットシェアの拡大  
と収益性の向上

アミューズメント専業  
オペレーターNo. 1

## 経営目標：ROE10.0%



## 重点基本方針

アミューズメント施設運営事業の強化

各種施設開発・設計施工事業の強化

# 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

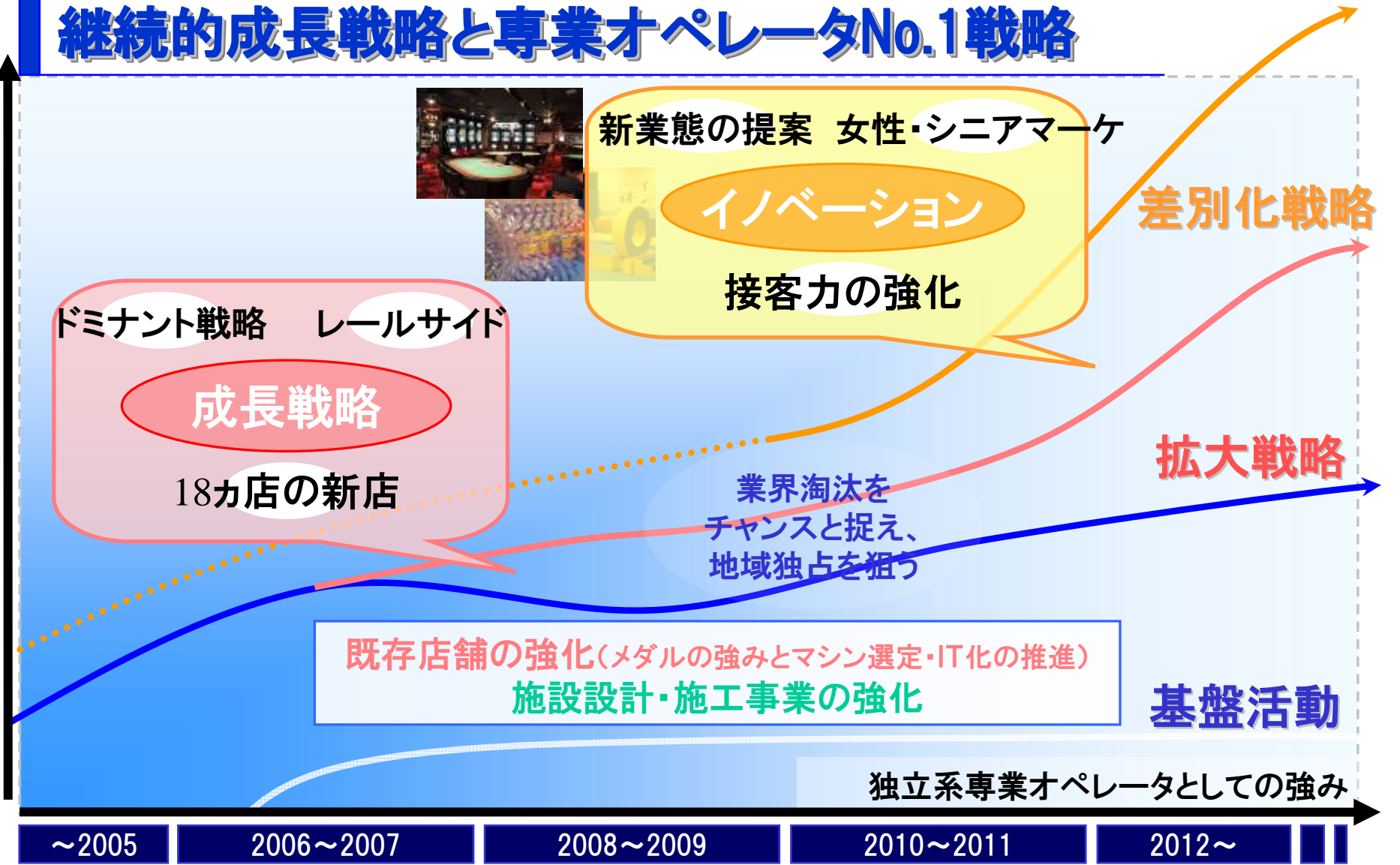
- 新規顧客の開拓や既存顧客との深耕を図り、事業拡大
- AMに特化した開発力を活かしたAM空間創造事業の確立

## 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

# 4. 今後の基本方針・戦略

## 継続的成長戦略と専門オペレータNo.1戦略



# 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

○ 昨年の18カ店の新規開設を果たした当期は、将来の収益性からすると厳しい環境であることを配慮し、高配当性向となりますが、安定配当を強く意識した7.0円を維持したいと考えております。

配当実績	41期	42期	43期(見込)
配当/株	10.0円	7.0円	7.0円
配当性向	54.6%	89.5%	85.5%

※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