



アドアーズ株式会社 2011年3月期 第2四半期 決算説明会



2010年11月30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

目次

1) 会社概要

2) 2011年3月期 第2四半期 実績

PL

BS・CF

3) 2011年3月期 下期計画・方針

4) 中期Vision・方針

※本資料内の“AM”は“アミューズメント”、“NJHD”は“株式会社ネクストジャパンホールディングス”の略です

1) 会社概要

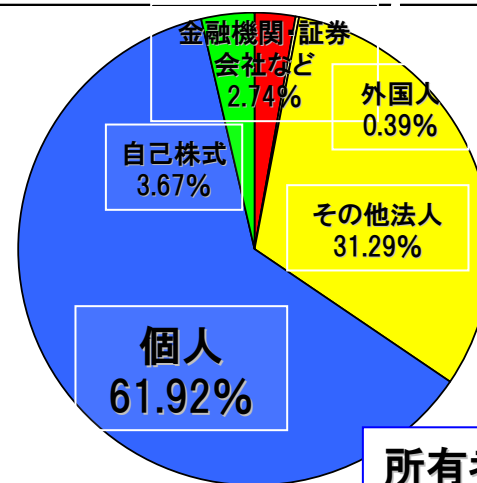
会社概要

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	109,557,592株 (※)
上場取引所	大阪証券取引所 JASDAQスタンダード (1998年店頭公開)
従業員数	379名(社員) 726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

※平成22年4月14日付「株式分割および株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ」のとおり、同年4月30日を基準日として、普通株式1株につき2株の分割をしており、現在の発行済株式総数は109,557,592株となります

大株主の状況 (2010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	41,000,000	37.42%
株式会社ネクストジャパンホールディングス	26,054,000	23.78%
鈴木 昭作	4,092,972	3.73%
アドアーズ株式会社(自己株式)	4,026,226	3.67%
株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス	3,420,000	3.12%
星 久	1,653,848	1.50%
岡田 浩明	1,212,000	1.10%
株式会社ヤマニ	1,176,920	1.07%
株式会社ジョイントマスター	1,066,000	0.97%
アドアーズ従業員持株会	989,930	0.90%



所有者別分布状況

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 (現在は開発、製造、販売すべてを他社へ譲渡しており、行っておりません)
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
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)
2008年	8月～10月	同業他社からの事業譲受を決定(2法人から計8ヵ店) 本格的カジノゲームラウンジ「Addict」を含む、2ヵ店の新店を開設し、年間18ヵ店の新店開設となる
	5月	株式会社ネクストジャパンホールディングスとの資本・業務提携発表 互いの発行済株式の9.9%を持ち合い、両社の協業体制の構築を目指す
2009年	9月～12月	株式会社ネクストジャパンホールディングスとの資本・業務提携の強化を発表 役員の相互派遣のほか、資本提携を強化
	3月	株式会社ネクストジャパンホールディングスとのコラボ店舗、カラオケ門前仲町店を開設 同業アミューズメントフィールド社との合同イベント「メダルファンタジアカップ開催」 第三者割当による株式会社ネクストジャパンホールディングスへの自己株式の処分を実施 同社が当社第2位株主となる
2010年	5月	株式分割(1株につき2株の割合)の実施
	6月	株式会社ネクストジャパンホールディングスとの共同出資により「合同会社ラグランジュマネジメント」設立
	8月	マカオへ子会社設立(名称:ADORES MACAU LIMITED 当社100%出資)

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。

また同じく独立系専門オペレーターである株式会社ネクストジャパンホールディングスと資本業務提携を結び、業界発展に寄与する体制を構築



アドアーズ株式会社 2011年3月期 第2四半期決算

2) 2011年3月期 第2四半期 実績/PL



2011年3月期 第2四半期決算

事業環境

経済環境

国際経済不安

国内経済不安

雇用環境不安

所得環境不安

景気回復の鈍化

生活防衛意識の高まりによる消費マインド減退

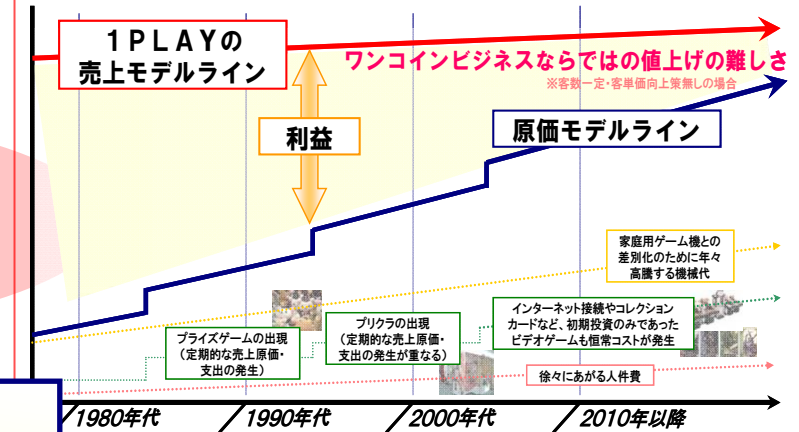
AM業界

消費単価の減少

従来よりAM業界が抱える問題点

AM業界の 淘汰・再編 が 本格化

薄利化しつつあるビジネスモデル



2011年3月期 第2四半期決算

将来を見据えた全社スローガン&事業戦略

『**革新**』 業界の牽引者たる「**自覚と自立と責任**」
「**飛躍のアドアーズの礎を築く**」

1 徹底したお客様視点による「**次世代AM施設の確立**」 *Progress*

- 変わりゆく業界、顧客層やニーズを適確に掴んだ「サービス」提供力の強化
- 全社一丸となったコスト削減と権限委譲による組織の更なる活性化

2 リーディングカンパニーたるべく「**全体の牽引・活性に寄与**」 *Innovate*

- 独立系オペレーターの代表として、これまでの常識にとらわれない改革で、業界全体の牽引・活性に寄与

3 景気に左右されない「**ポートフォリオの確立**」 *Development*

- 設計・施工事業の営業力強化と全社支援
- 既存事業に留まらない新規事業の展開、戦略的投資

2011年3月期 第2四半期決算／コーポレートアクション①

業界発展に向けたコーポレートアクション

～これまでの業界の常識にとらわれない改革推進～

AM施設運営事業の強化・業界再編を見据えた

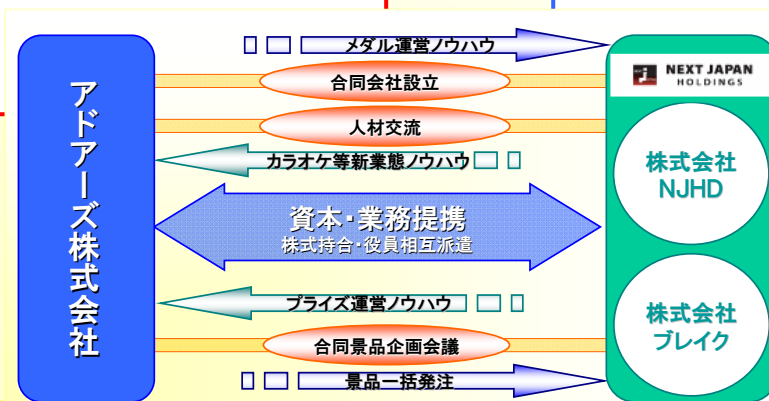
(株)ネクストジャパンホールディングスとの資本・業務提携の強化

AM施設事業強化に向けた取り組み

- ・ノウハウ交換による運営力の強化
- ・合同企画の実施
(景品開発や新業態の推進)
- ・人材交流

業界発展・活性化に向けた取り組み

業界改革のリーディングカンパニーとして、率先して新しいことへ挑戦



株式会社 NJHD
株式会社 ブレイク

(株)ネクストジャパンHD
(東証マザーズ:2409)

【主な事業内容】

- ・AM機器用景品の企画・販売
- ・インドアレジャー事業

2011年3月期 第2四半期決算／コーポレートアクション②

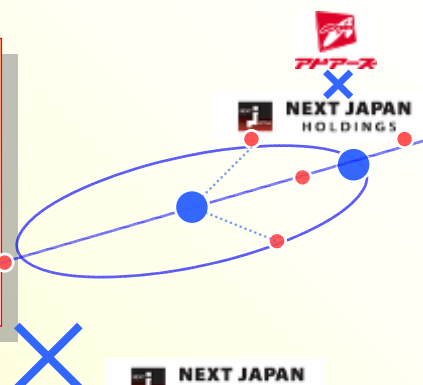
ポートフォリオ確立に向けたコーポレートアクション

新規事業の開発参入／海外進出

第3の柱となる事業を検討

NJHDと共同で合同会社を設立

**不動産リーシング、
運用ノウハウ
&
レンタルでの債権
与信管理ノウハウ**



平成22年6月14日開示

NEXT JAPAN HOLDINGS

情報網

ニューマーケット開拓

マカオ進出

平成22年6月25日開示



海外富裕層・旅行客をターゲットにしたAM施設を開設

大手カジノホテルと提携を結び、安定稼働だけでなくカジノ関連ノウハウを蓄積

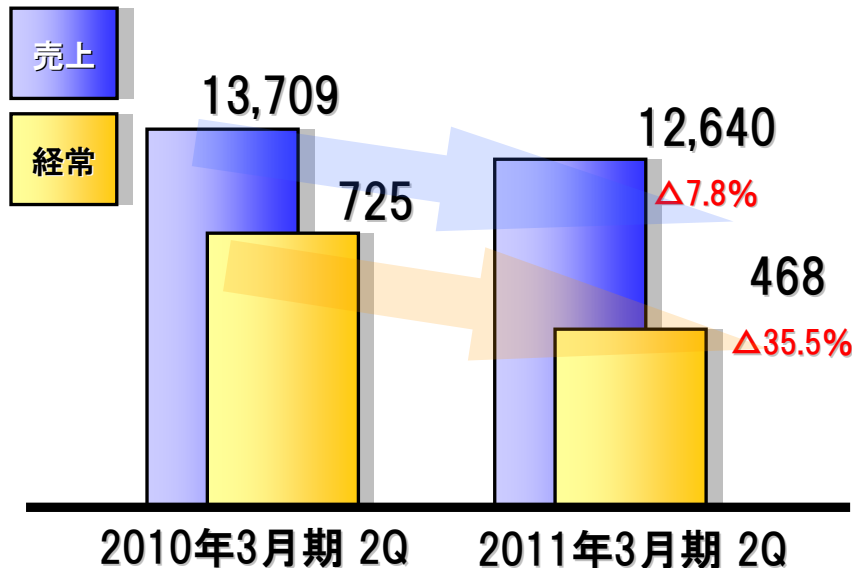
現在、鋭意準備中

2011年3月期 第2四半期決算

全社実績

(単位：百万円)

	2010年3月期2Q	2011年3月期2Q	前期差	前期比
項目	実績	実績	(百万円)	(%)
売上高	13,709	12,640	△ 1,069	△7.8
営業利益	823	575	△ 247	△30.1
経常利益	725	468	△ 257	△35.5
純利益	352	185	△ 167	△47.4



(減収要因)

- ・昨年同期間における設計/施工事業の大型特需の有無によるもの

(減益要因)

- ・設計・施工事業の売上減少にともなう利益減
- ・資産除去債務の会計基準の適用(△50百万円)、10月閉店店舗の撤退費用の前倒計上による

2011年3月期 第2四半期決算

期初予側との差異・実績

(単位：百万円)

項目	2011年3月期 2Q		2Q開示比 (%)	2Q 開示LAP比 (%)
	計画 (百万円)	実績 (百万円)		
売上高	12,500	12,640	101.1	93.6
営業利益	800	575	72.0	76.8
経常利益	650	468	72.0	78.0
中間純利益	150	185	123.6	92.7

※2Q開示LAP比は、通期業績予想の6ヵ月/12ヶ月を分母としております

(売上達成要因)

- AMの既存店売上は前年割れも、全体として概ね計画通り

(営業利益/経常利益 未達成要因)

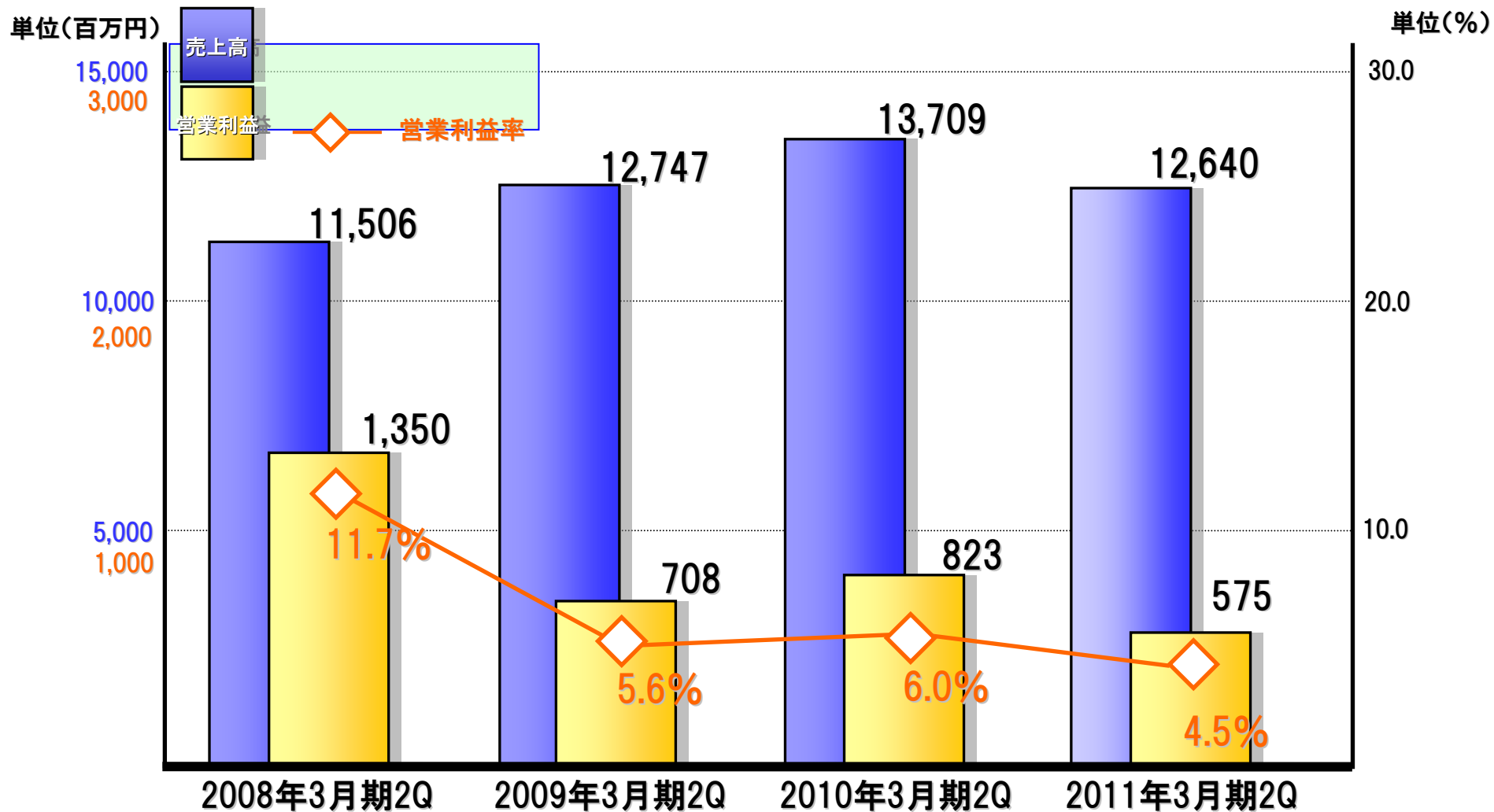
- AM部門の売上計画未達成に伴う利益減、
ならびに7～8月の猛暑に伴う、光熱費等の増加
- 設計・施工部門の競争激化による利益率の低下

(純利益達成要因)

- 効率的なAM機器投資/利用に伴う廃棄・売却機器の抑制、
ならびに、閉店予定店舗の減少に伴う特別損失の減少

2011年3月期 第2四半期決算

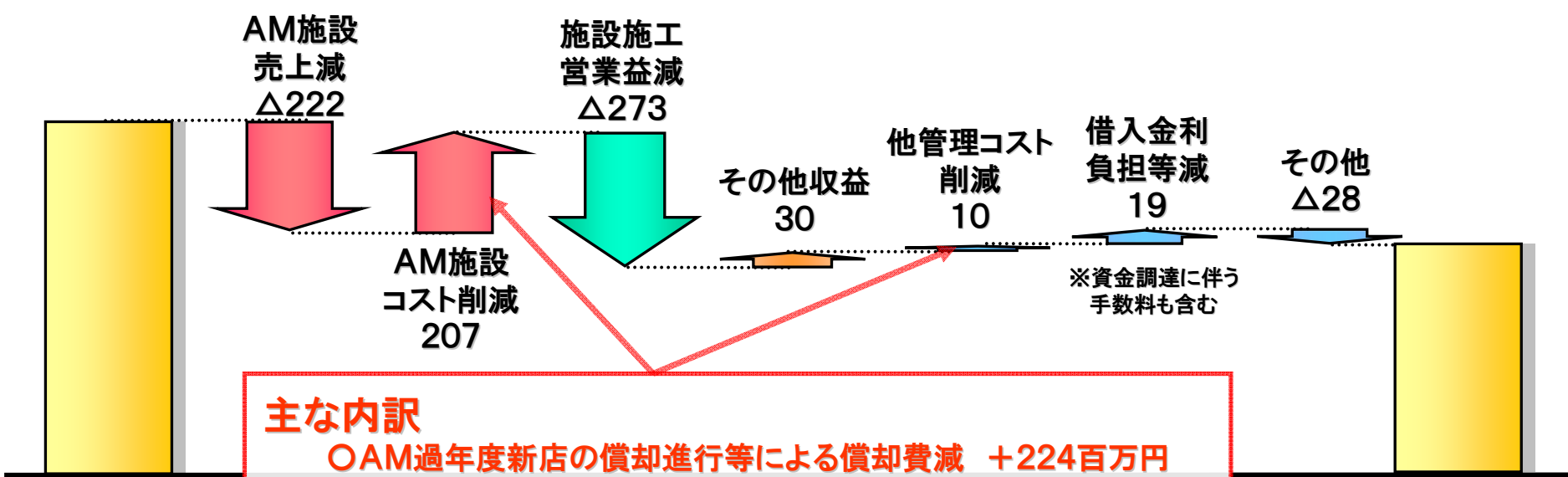
売上・営業利益率推移グラフ



2011年3月期第2四半期決算／営業損益分析

経常利益分析(前年差)

(単位:百万円)



主な内訳

- AM過年度新店の償却進行等による償却費減 +224百万円
- AM施設運営費の増加 $\Delta 183$ 百万円
(プライズ好調に伴う景品増加等、水光熱費等)
- 各種賃借料の減小 +140百万円
- その他地道なコスト削減

725
2010年3月期
第2Q実績

▲257百万円

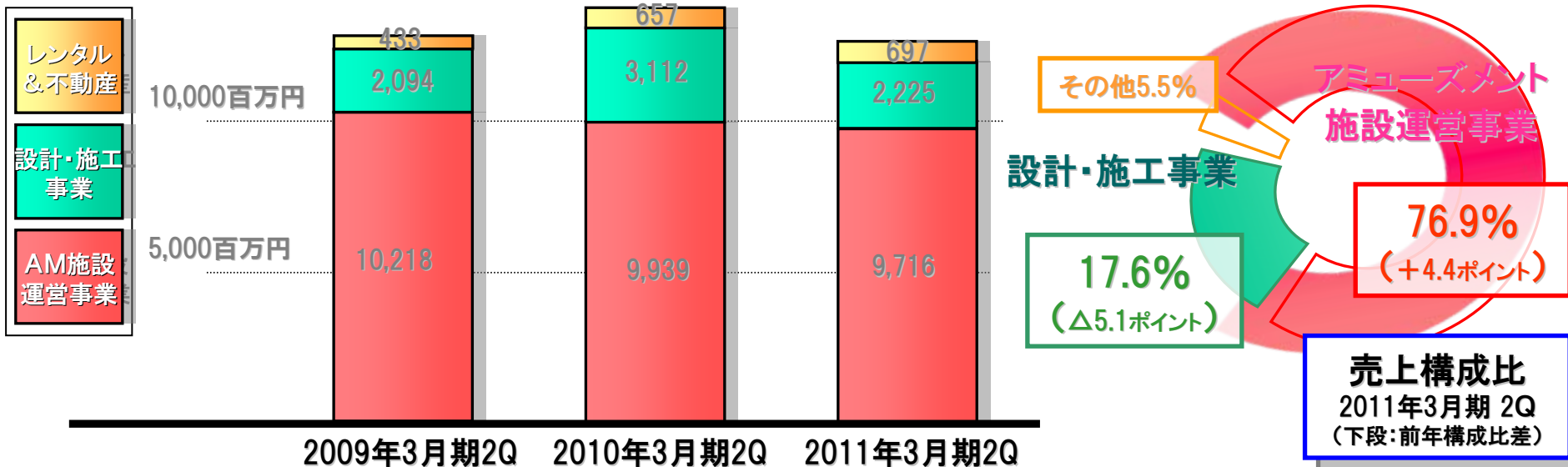
468
2011年3月期
第2Q実績

2011年3月期第2四半期決算

セグメント別 売上高推移

(単位:百万円)

	2008年3月期2Q	2009年3月期2Q	2010年3月期2Q	2011年3月期2Q
項目	実績	実績	実績	実績
AM運営	9,511	10,218	9,939	9,716
施設・施工	1,257	2,094	3,112	2,225
レンタル	483	194	155	139
不動産	254	239	502	557
計	11,506	12,747	13,709	12,640

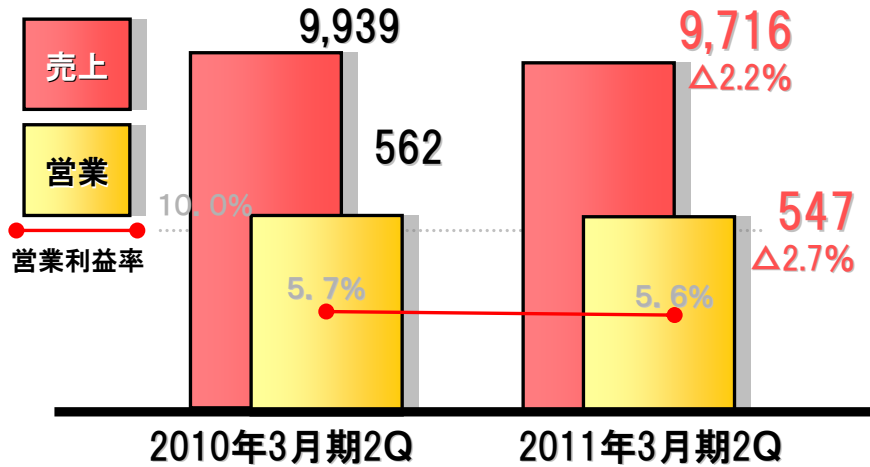


2011年3月期 第2四半期決算の概況

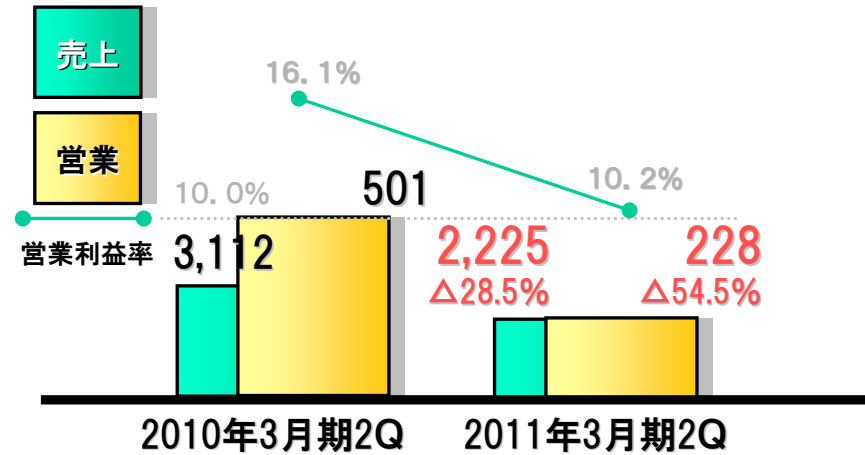
セグメント別 売上・(事業部) 営業利益

(単位:百万円)

アミューズメント施設運営事業



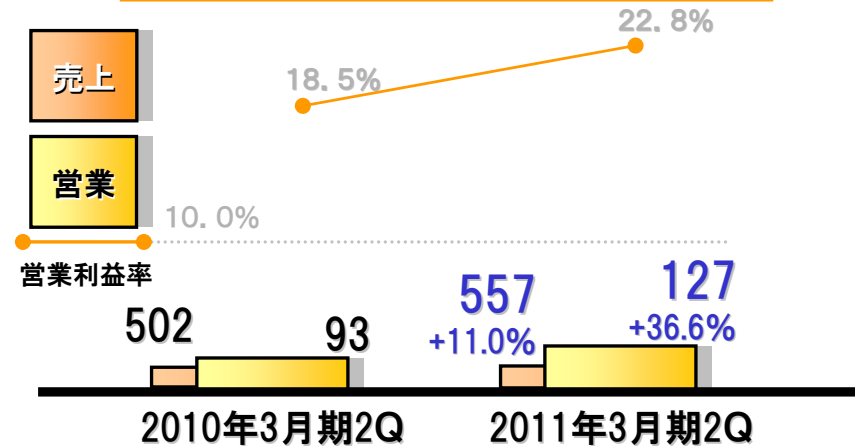
設計・施工事業



レンタル事業



不動産事業



2011年3月期 第2四半期決算／セグメント別概況

AM施設運営事業 / 上期戦略・概況

業界再編をチャンスと捉えた

既存店舗の競争力を重視したマーケットシェア獲得戦略

① (消費単価減少を補う) 新規お客様層へのアプローチ

○プライズ・プリクラ等の強化による新規お客様層の獲得

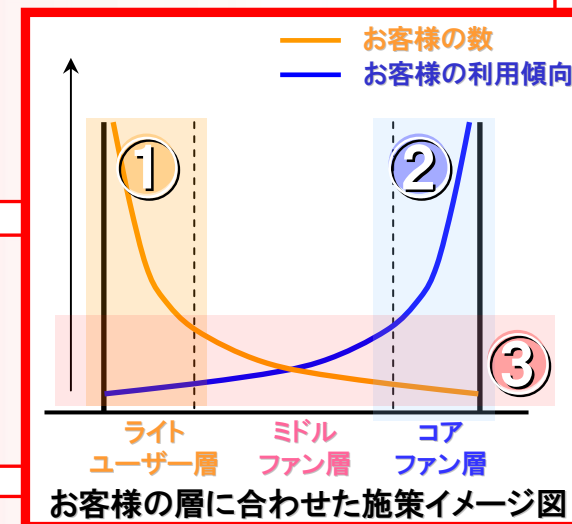
② コアファンの囲い込み (リピート率向上)

○コアなお客様も満足する当社独自のイベント・サービスの提供

③ 次世代アミューズメント施設のサービス力

○女性・シニア層など広がるお客様の層にもリーチするサービス
「接客力+提案力+アプローチ」の強化に加え、「おもてなし」の心を付加

○エリアマネージャー体制の細分化により、地域性を踏まえた肌理細やかな改善・運営により、居心地の良さを顧客層に合わせた追求



2011年3月期 第2四半期決算／セグメント別概況

AM施設運営事業／上期トピックス

新たな取り組みと当社独自のイベント開催による
新規顧客開拓と既存顧客の囲い込み

東京ガールズコレクションへ出展・協賛

ゲームセンターに縁が少なかった10～30代女性に向け、同世代の注目度が非常に高い国内最大級のファッションイベントへ出展・協賛



会場入口付近に出展。3万人を超える来場者へPR

メダルファンタジアカップ開催

コアファンの囲い込みを目的とし、メダルゲームのコアファンが多い当社独自のイベント。アドアーズNo.1の称号を懸けて、全店(80カ店)連動で開催。



各店の代表が集結する全店連動イベント

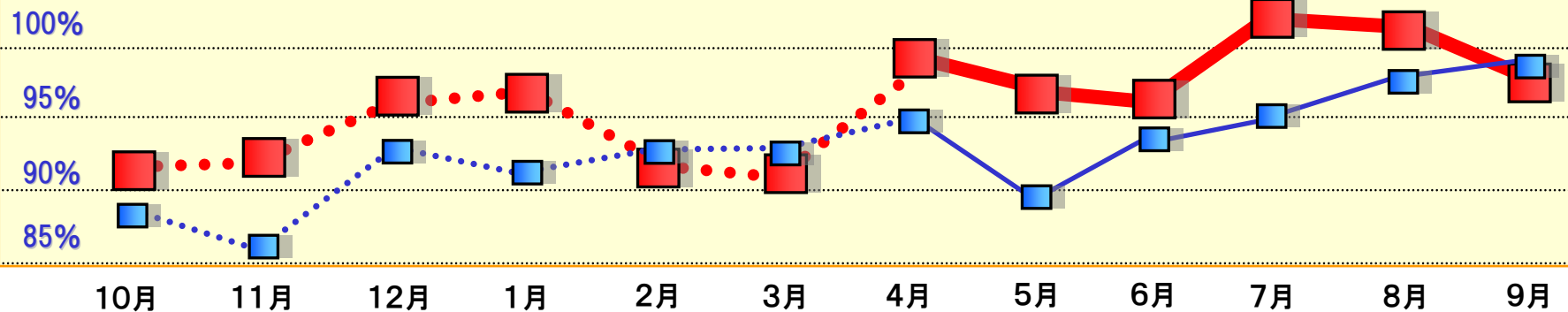
2011年3月期 第2四半期決算/セグメント別概況

既存店売上高推移

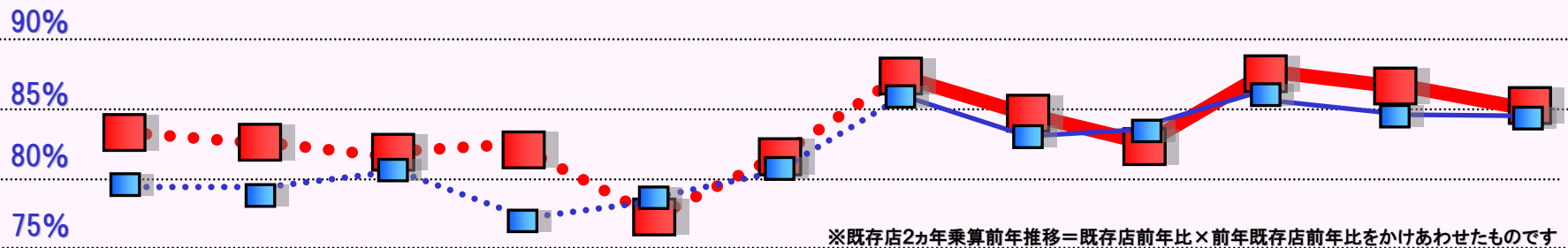
■ : アドアーズ

■ : 大手数社平均

2009年10月～2010年9月・既存店前年推移



2009年10月～2010年9月・既存店2ヵ年乗算前年推移

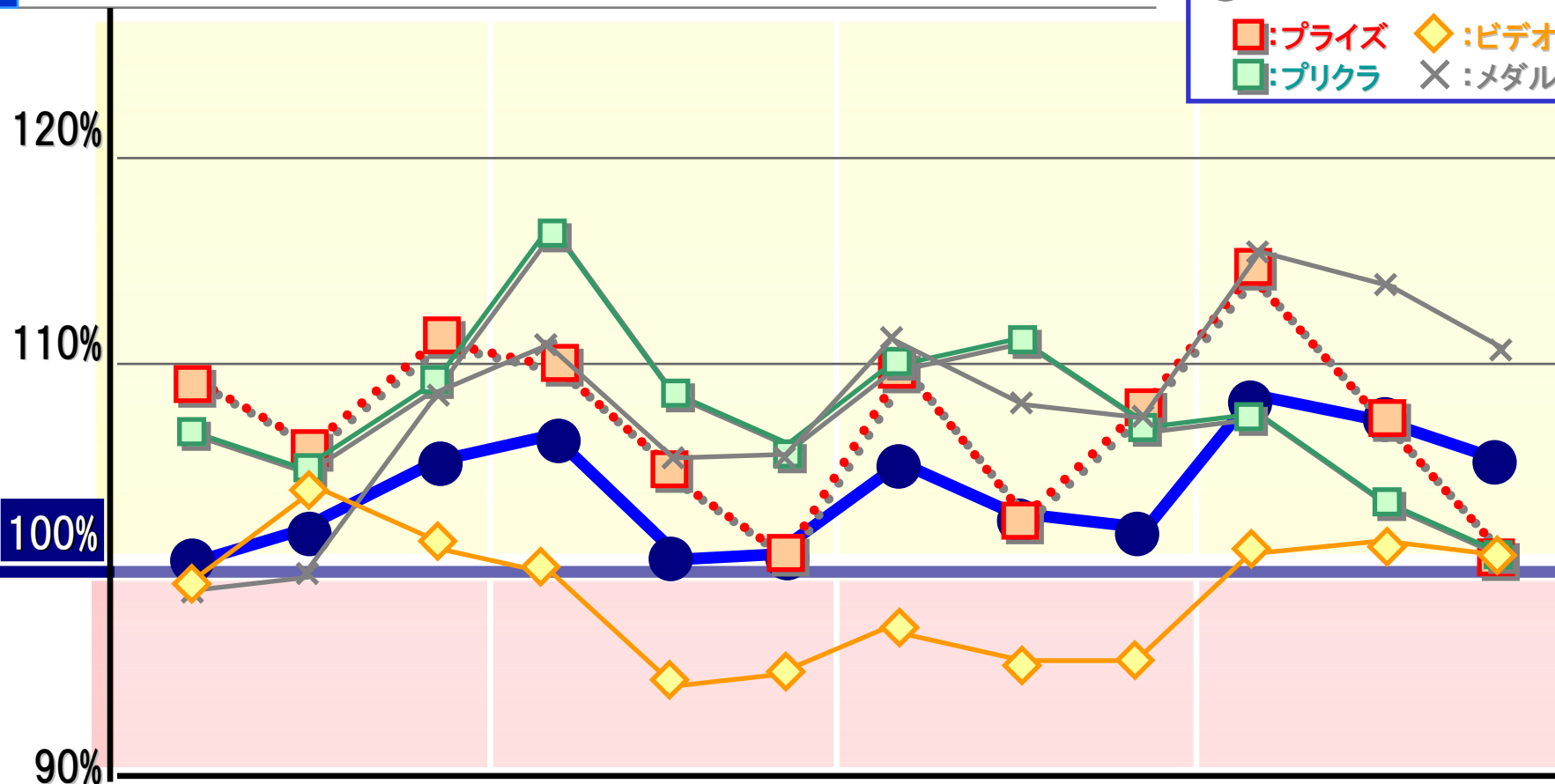


	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
既存店前年比	91.0%	91.7%	96.3%	96.7%	91.0%	90.8%	99.2%	96.4%	95.9%	102.3%	100.7%	97.6%
既存店2ヵ年乗算比	83.1%	82.6%	81.8%	82.0%	77.4%	80.3%	87.3%	84.8%	82.2%	87.5%	86.5%	85.2%

2011年3月期 第2四半期決算/セグメント別概況

既存店ジャンル別在客推移

(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
在客数前年比	100.3%	102.1%	105.6%	106.4%	100.4%	100.5%	104.9%	102.6%	102.1%	108.5%	107.3%	105.2%

2011年3月期 第2四半期決算/セグメント別概況

ジャンル別売上高の推移

(単位:百万円)

	2010年3月期 2Q	構成比	2011年3月期 2Q	構成比	前年同期差	下期 トレンド
メダルゲーム	3,353	33.7%	3,187	32.8%	△ 166	↘
パチンコ・パチスロ機	1,300	13.1%	1,229	12.6%	△ 71	→
メダルゲーム計	4,653	46.8%	4,416	45.5%	△ 237	
プライズゲーム	1,792	18.0%	1,942	20.0%	150	↗
アーケードゲーム	2,763	27.8%	2,478	25.5%	△ 285	→
AM自販機(プリクラ等)	294	3.0%	342	3.5%	48	↗
その他	437	4.4%	538	5.5%	101	→
合計	9,939	100.0%	9,716	100.0%	△ 223	

- メダル(パチンコ、パチスロ含)はお客様の消費単価の減少が大きく影響し、軟調傾向。
- プライズ・プリクラは集客施策効果により売上構成20%まで伸張。今後も継続して強化
- アーケードは、新タイトルの減少に加え、Ver.Up等での売上向上余地が小さくなりつつあり苦戦
⇒下期に新たな試みとして、好調なプライズゲームとアーケードのみで構成した新店を開設予定

2011年3月期 第2四半期決算/セグメント別概況

設計・施工事業/概況

(単位:百万円)

項目	2010年3月期 2Q 実績(百万円)	2011年3月期 2Q 実績(百万円)	前期差 (百万円)	前期比 (%)
売上高	3,112	2,225	△ 887	△28.5%
営業利益	501	228	△ 273	△54.5%



当社が得意としている娯楽・健康施設やオフィスビルなども堅調に受注獲得



自社店舗の開設で培った「エンターテインメント性」や「効率的な顧客誘導・動線」、「短納期」などの当社ならではのノウハウを活かした提案営業で安定した受注を獲得

○得意とする中・大型ホールの施工だけでなく、各種飲食関連および娯楽施設案件の受注により、概ね計画通りに推移。

○大型新築物件の特需が無かったこと、競争激化による利益率の低下により、昨年度対比では減収・減益

アドアーズ株式会社 2011年3月期 第2四半期決算

2) 2011年3月期 第2四半期実績 / BS・CF

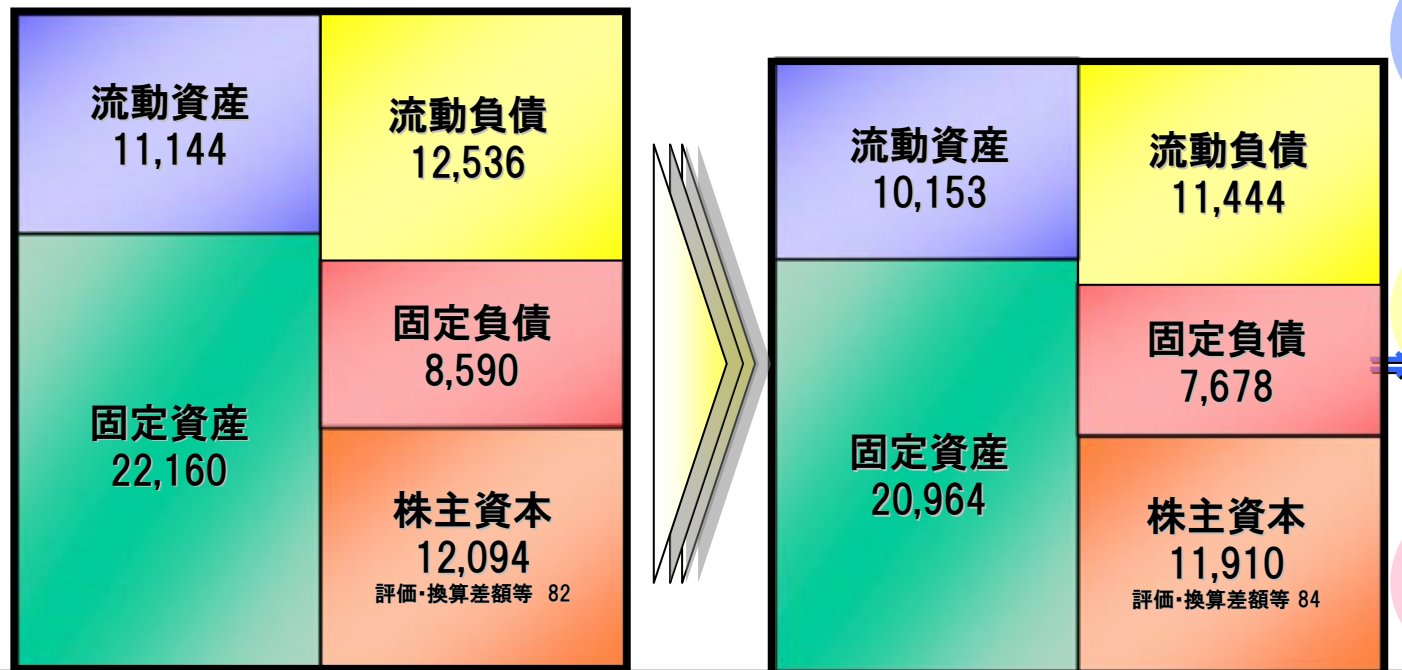


2011年3月期 第2四半期決算実績/BS・CF

貸借対照表

(単位:百万円)

効率的なマシン投資による厳選投資/減価償却進行により
固定資産が縮小。有利子負債の圧縮により財務体質を良化



流動比率
88.9%(10.03)
⇒88.7%(10.09)

有利子負債残高
14,202百万円(10.03)
⇒13,550百万円(10.09)

株主資本比率
36.6%(10.03)
⇒38.5% (10.09)

2010年3月期末
総資産33,304百万円

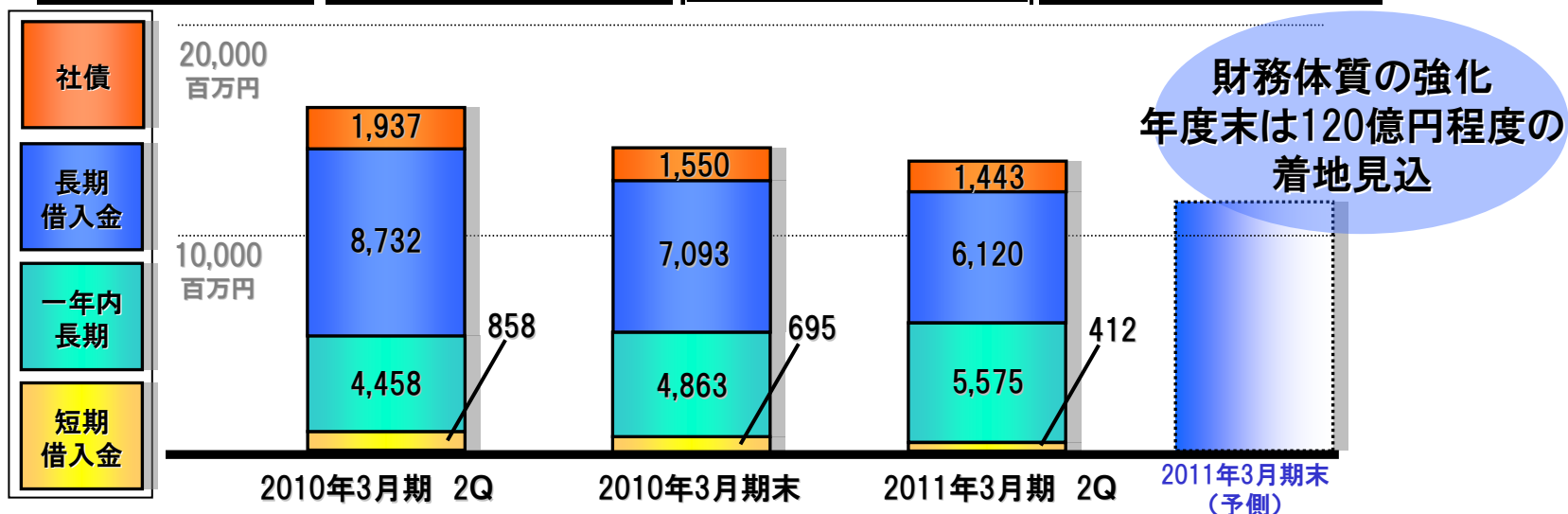
2011年3月期 2Q
総資産31,117百万円

2011年3月期 第2四半期決算実績／BS・CF

有利子負債の推移

(単位:百万円)

	2010年3月期2Q	2010年3月期	2011年3月期2Q
項目	実績	実績	実績
短期借入金	858	695	412
一年内長期	4,458	4,863	5,575
長期借入金	8,732	7,093	6,120
社債	1,937	1,550	1,443
計	15,989	14,202	13,550



2011年3月期 第2四半期決算実績／BS・CF

キャッシュフローの推移

(単位:百万円)

財務体質の良化、ならびに大型施工案件の原価支払・決済等により現金等を使用。概ね計画通りの推移。

	2009.09	2010.09	前期差
項目	実績	実績	(百万円)
営業CF	3,862	1,087	△ 2,775
税前当期利益	594	297	△ 297
法人税等	129	△ 75	△ 204
減価償却費	2,158	1,929	△ 229
売上債権増減	△ 48	△ 132	△ 83
仕入債務増減	460	△ 1,176	△ 1,637
その他	567	243	△ 324
投資CF	△ 388	△ 681	△ 293
財務CF	△ 915	△ 1,468	△ 552
現金等増減	2,558	△ 1,062	△ 3,621

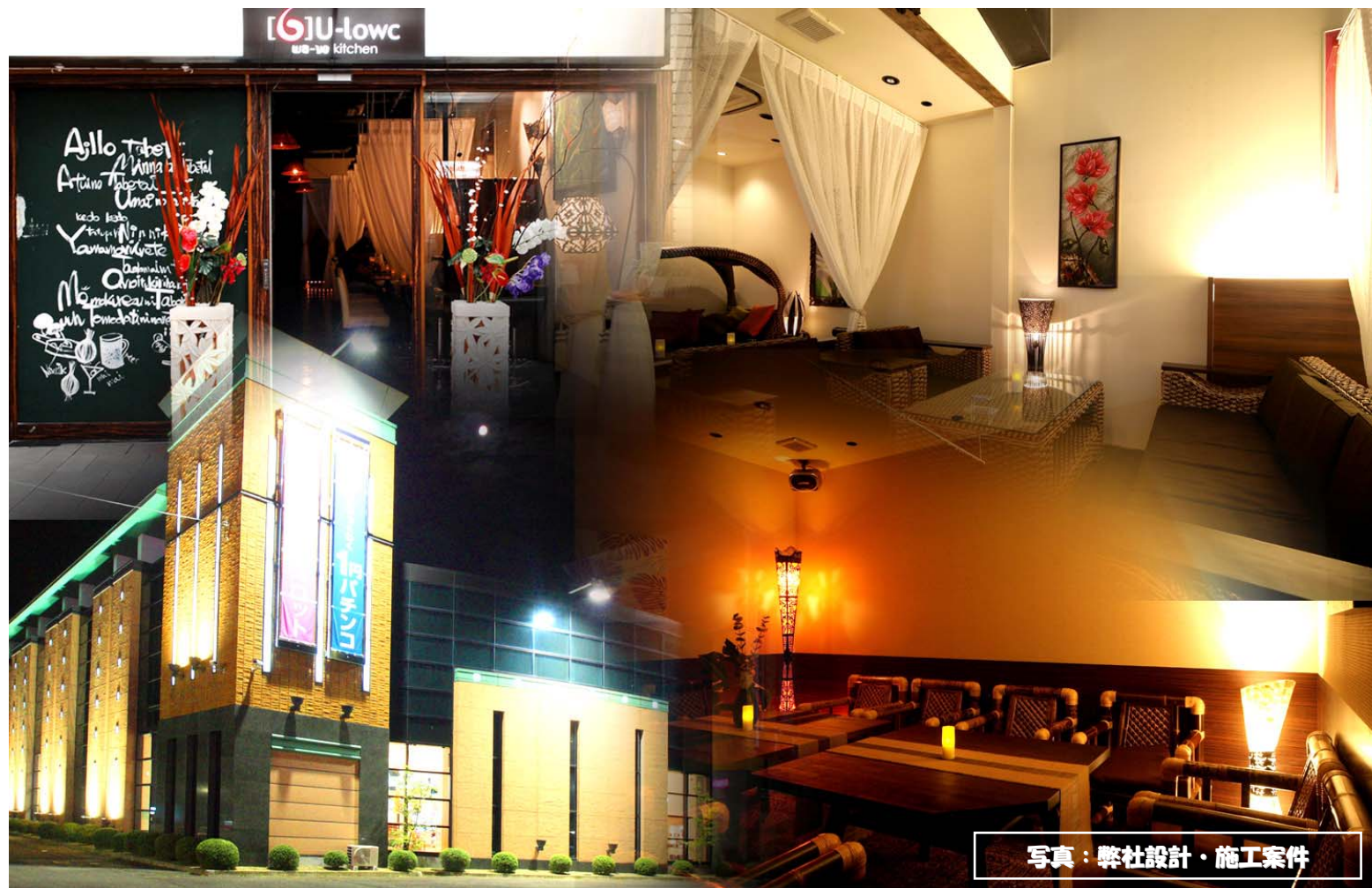
施工案件の
決済が期をまたいだ
ことによる差異
約1,000百万円

AMマシン投資の
タイミングによる差

長期借入金の
返済が進行

アドアーズ株式会社 2011年3月期 第2四半期決算

3) 2011年3月期 下期計画・方針



2011年3月期下期 計画・方針

下期以降の事業環境予測

経済の動向

企業業績
向上

企業体質の
改善

雇用環境
改善

所得改善

消費意欲
の向上

- ①景気が回復基調にあっても
消費マインドの回復までは時間がかかる見通し
- ②低価格が前提の上で、品質の高いものが求められる

2011年3月期下期 計画・方針

通期計画に対する2Q実績および下期方針

	2011年3月期 2Q	2Q 開示LAP比	2011年3月期 通期/開示計画	2Q実績と通期 計画差 (下期目標)
項目	実績(百万円)	(%)	(百万円)	(百万円)
売上高	12,640	93.6	27,000	14,360
営業利益	575	76.8	1,500	924
経常利益	468	78.0	1,200	731
当期純利益	185	92.7	400	214

※2Q開示LAP比は、通期業績予想の6ヵ月/12ヶ月を分母としております

下期目標

アミューズメント施設運営事業

●既存店売上高前年比平均105%の達成

施設・設計施工事業

●通期目標売上5,200百万円の確保

その他事業

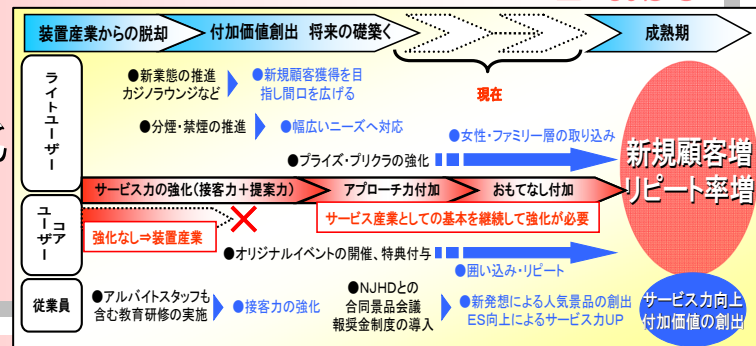
●収益機会の拡大と安定化

2011年3月期下期 計画・方針

下期の戦略／AM施設運営事業

集客力の向上

新規顧客の獲得に向け
 プライズ・プリクラ運営の更なる強化
 外国人向けのサービス開発/案内



既存店の競争力強化

下期、集中導入の新マシンの効果最大化
 スクラップ&ビルドを含めた徹底したコスト削減
 個店毎の顧客層/地域性に合わせた肌理細やかな施策

将来の差別化に向けて

メダルレス店舗「Project Adores」等、新しい試みにもチャレンジ
 第4回接客コンテスト等、継続してサービス力の強化を推進

Competitiveness

in the next generation

2011年3月期 下期計画・方針

AM施設運営事業 / 下期詳細計画

(単位:百万円)

項目	2011年3月期上期	2011年3月期下期	上期差	上期比
	実績	計画		
AM施設売上	9,716	10,300	+583	+6.0%
営業利益	547	750	+203	+137.1%
営業利益率	5.6%	7.3%	—	+1.7ポイント
新規出店	0	2~3店舗	2~3	—
閉店数	0	2~3店舗	2~3	—
既存店前年比	98.7%	105.0%	—	+6.3ポイント
設備投資額	1,102	1,900	+798	+72.4%
減価償却費	1,629	2,200	+508	+41.2%
メダル会員増加数	51千人	55千人	+5千人	+7.8%
アドモバ会員増加数	10千人	11千人	+1千人	+10.0%

2011年3月期下期 計画・方針

下期の概況および戦略／設計・施工事業、その他事業

設計・施工／営業力の強化

Reinforce

競争企業の増加に伴い、利益率低下

- ① 営業の増員による営業力強化
- ② 紹介／人脈を活用した情報網の拡大
- ③ 既存クライアントに対する当社の強み／メリットの拡充

中長期視点で新たな収益機会の研究

Acceleration

AM施設運営事業 → 一般消費動向
設計・施工事業 → 法人景気(設備投資意欲)

既存事業の景況感と異なる、新たな収益機会の創出

- ① 海外展開/ マカオ事業の推進(2月初旬開設予定)
- ② 戦略的投資、M&Aの継続検討

アドアーズ株式会社 2011年3月期 第2四半期決算

4) 中期Vision・方針



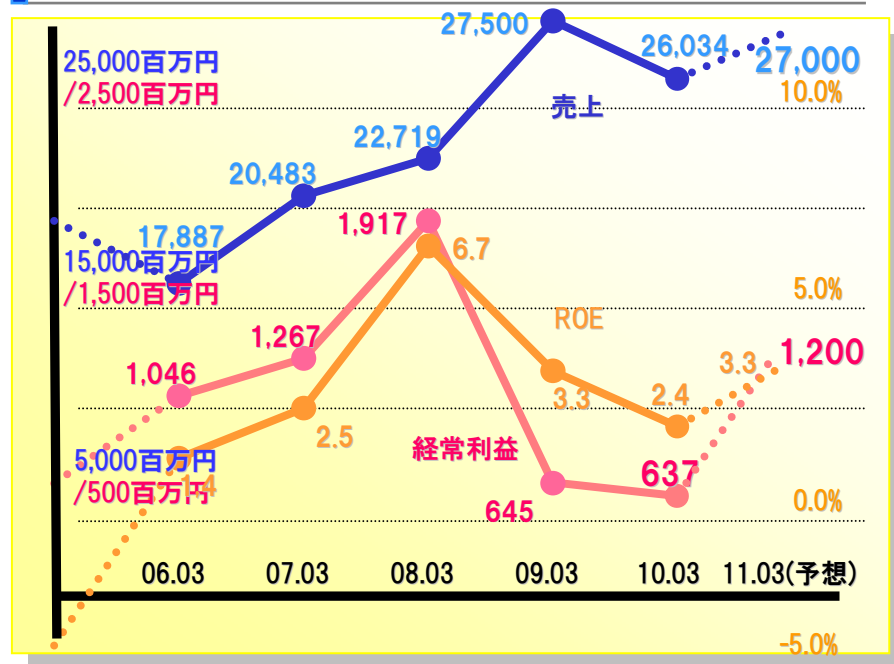
2011年3月第2四半期決算／中期Vision・方針

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

設計・施工事業の強化

中長期的な企業競争力の確保と新たな収益機会の拡大

2011年3月第2四半期決算／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

- 他余暇ビジネスに目を向けた高いレベルのサービス力
- 顧客層の間口を広げるための集客戦略や店舗環境の改善
- 首都圏駅前立地による
レールサイド戦略・ドミナント店舗網を活かした地域競争力の強化
- 顧客ニーズの分析/的確な訴求提案実現のためのITシステム化の推進
- 業界のリーディングカンパニーたるべく、業界の発展のための改革推進

設計・施工事業の強化

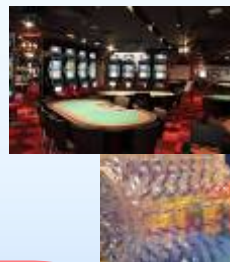
- 新規顧客の開拓や既存顧客との深耕を図り、事業拡大
- 品質・コスト管理を徹底し、利益率の向上を図る

中長期的な企業競争力の確保と新たな収益機会の拡大

- 業界再編を見据えた戦略投資(M&Aや提携、海外展開)
- 新しい収益機会の拡大も視野にいたしたタイムリーな戦略投資

2011年3月第2四半期決算／中長期的な経営戦略・方向性

アミューズメント専門オペレータNo.1戦略



新業態展開 女性・シニアマーケット

イノベーション

提携・コラボで垣根を越える

差別化戦略

ドミナント戦略 レールサイド

成長戦略

競争地盤となる店舗網の整備

拡大戦略

業界淘汰を
チャンスと捉え、
地域独占を狙う

多種多様・老若男女すべてのお客様に応えられるサービス力の育成
既存店舗の強化(メダルの強みとマシン選定・IT化の推進)

基盤活動

独立系専門オペレータとしての強み

～2005

2006～2007

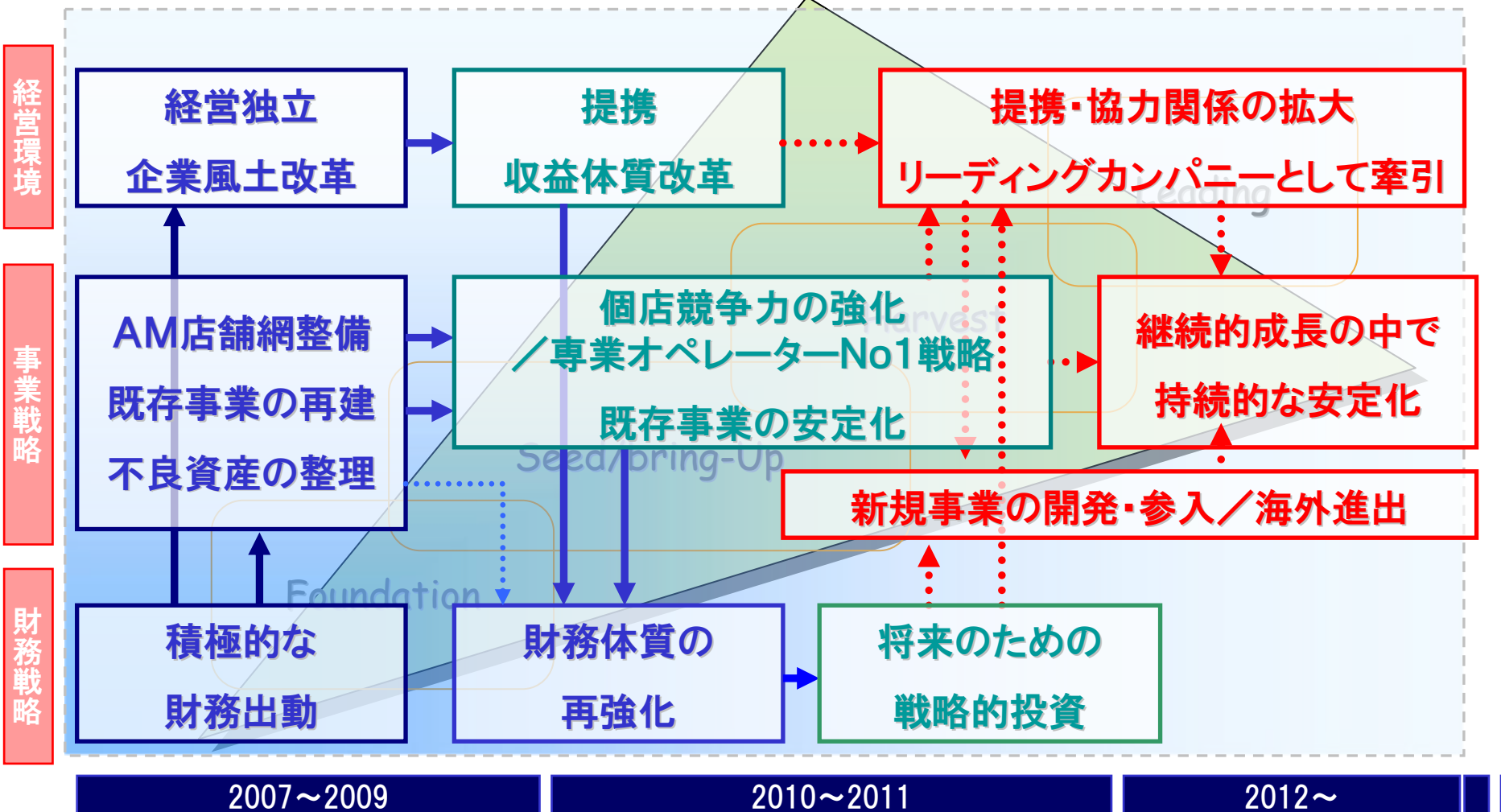
2008～2009

2010～2011

2012～

2011年3月第2四半期決算／中長期的な経営戦略・方向性

ヒト・モノ・カネ・情報を集中させた **継続的成長戦略**



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

○次期につきましては、安定配当として当期と同水準となる
3.5円を予定しております。

※44期配当に関しては2010.04.30を基準日として株式分割(1株につき2株
の割合)を行っている為

配当実績	42期	43期	44期(見込)
配当/株	7.0円	7.0円	3.5円
配当性向	89.5%	118.4%	92.3%

株式分割の実施について

- 投資単位当たりの金額を引き下げることにより
1. 株式の流動性の向上
 2. 投資家層の拡大を図る

株式分割の内容

※2010年5月1日時点

株式分割前の当社発行済株式総数 : 54,778,796株
 今回の分割により増加する株式数 : 54,778,796株
 株式分割後の当社発行済株式総数 : 109,557,592株
 株式分割後の当社発行可能株式総数 : **130,000,000株**

定款の変更内容

発行可能株式総数を120,000,000株増加させ、
250,000,000株とすることを決議

※NJHD=株式会社ネクストジャパンホールディングス

「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IR・広報担当

電話03-5623-1115

E-Mail IR@adores.co.jp