

アドアーズ株式会社

2014年11月28日開催

平成26年3月期 第2四半期決算説明会

質疑応答

Q1.

不動産アセット部門に関して、どのようなカテゴリーの物件の取扱いをしているのか？

A1.

長期保有不動産に関しては、極力都心立地・高利回り・低空室率の物件を念頭に置いている。レジデンス、オフィス物件等、特段のこだわりはないが、これまで保有してきた物件はオフィス系が多い。

Q2.

介護事業において、現状のデイサービスにおいては賃貸が多い中、今後の事業展開において所有と賃貸の割合など、どのような方向性を検討しているのか？

A2.

現状はほとんど小さな賃貸物件。しかし、それなりの規模の介護施設を取得する場合には証券化等はせずにアセットを買いに行く。アドアーズ自体で資金調達を行い、アセットを積み上げる余力はあると考えている。

Q3.

AM事業に関して、ミラノ閉店の影響はどのように考えているのか？

A3.

ミラノ店は、施設の老朽化に伴う取り壊しによって、今回閉店することとなったが、同施設の取り壊しの決定により、周辺地域の集客力も衰退していたため、家賃等の値下げが可能となり、原価面の圧縮ができていたのに加え、通常の店舗閉店に伴う原状回復費用等が発生しないことから、事業に対する影響はそれほどないと考える。

Q4.

AM事業に関して、無料ソーシャルゲームの影響を色濃く受けるのがアーケードゲームだと思うが、その影響と対策について、どのように考えているのか？

A4.

アドアーズの既存店舗においては、現在メダルゲームやクレーンゲームの比率が多く、アーケードゲームの設置台数は少ない状況となる。また、現在はメーカー側でも業務用ゲームのリリースが鈍化していることもあり、店舗運営ではメーカーの新機種開発に合わせてマシン構成などを検討するなど、最適な運営を図っている。

Q5.

AM事業に関して、子会社のブレイクの景品が運営店舗に少ない気がするが、どれくらいAD店舗に入れているのか？

A5.

極力ブレイク景品を入れるようにはしているが、現在流行しているのは所謂マニア系の景品が多く、景品の導入にはキャラクターライセンスの取得が必要となる。現在、ブレイクでもライセンスの取得は強化しているが、他社が販売する人気景品も流行に応じてきちんと入れ、しっかりと店舗収益に繋げていくことも大事と考える。

また、当社の場合は施設運営会社が、同じグループ内にアミューズメント景品の“メーカー機能”を有することで、仕入れ面のメリットが大きいという強みがある。

Q6.

2015年3月期下期の計画について据え置くのは、下期は減収減益と理解してよいのか？

A6.

上期において、AM事業はそれほど良かったわけではなく、不動産事業で収益を上げており、現状を踏まえて、通期の計画は据え置きとした。なお、直近で当社グループに入った日本介護福祉グループについては、様々な見方はあるが、元々オーナー会社であったことから収益面については単純に赤字の会社という認識で迎え入れてはいない。

Q7.

今後の介護事業の拡大展望に対し、現状のデイサービスだけでは厳しいと推察するが、介護事業における新たなM&Aの施策などはあるのか？

A7.

その様な状況も踏まえて、今後投資を増やすことを検討してゆく。

Q8.

介護事業における中長期的な数値目標やグループセグメントの変化などの目標はあるのか？

A8.

発表できる段階で都度対応してゆく。

Q9.

不動産事業の戸建部門に関して、下期はどのような見通しをしているのか？

A9.

不動産事業の下期については、既に10月から進行している案件もあって、そこそこの収益を見込んでいる。収益については、不動産アセット部門では保有物件の数が影響すると考えている。また、一戸建分譲部門では用地の仕入れが難しく、建築コストが高くなっているなど利幅が取りづらい状況にあり、楽観視はしていないが、これまで安定的な部門であったことから、担当役員に任せている。

Q10.

不動産事業の戸建部門に関して、どのような価格帯の家で、どのあたりで展開しているのか？

A10.

おおよそ4,000～5,000万円の価格帯の物件で、当初は都内の城南地区を中心に展開していたが、現在は東京全域と大阪をエリアに展開している。