



## Bridge Report アドアーズ (4712)

 藤澤 信義会長	会社名	アドアーズ株式会社	
	証券コード	4712	
	市場	JASDAQ	
	業種	サービス業	
	会長	藤澤 信義	
	所在地	東京都港区虎ノ門 1-7-12 虎ノ門ファーストガーデン	
	事業内容	ゲーム施設運営大手。Jトラスト系。各種商業施設の設計・デザイン・施工。個人・法人向け不動産売買、中古住宅再生および不動産仲介。	
	決算月	3月	
	HP	<a href="http://www.adores.co.jp/">http://www.adores.co.jp/</a>	

### － 株式情報 －

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
233円	139,238,140株	32,442百万円	1.6%	1,000株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
2.00円	0.9%	4.30円	54.2倍	72.98円	3.2倍

\*株価は8/9終値。発行済株式数は直近期決算短信より(発行済株式数から自己株式を控除)。ROE、BPSは前期末実績。

### － 連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2010年3月(実)	26,034	848	637	270	5.91	7.00
2011年3月(実)	25,945	263	74	-4,197	-39.77	0.00
2012年3月(実)	21,847	1,002	931	920	7.94	1.00
2013年3月(実)	19,991	421	372	165	1.36	1.00
2014年3月(予)	23,000	1,100	1,000	600	4.30	2.00

\*予想は会社予想。2013年3月期より連結決算。

JASDAQに株式を上場するアドアーズ株式会社の2014年3月期第1四半期決算概要などについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

### －目次－

- [1. 会社概要](#)
- [2. 特徴と強み](#)
- [3. 2014年3月期第1四半期決算概要](#)
- [4. 2014年3月期業績見通し](#)
- [5. 今後の注目点](#)

## 今回のポイント

・14/3 期 1Q の売上高は前年同期比 9.3%増収の 54 億円。主力のアミューズメント事業は各種イベントを積極的に展開して新旧顧客の獲得に注力した結果、全体の来客数は前年水準を上回り、既存店売上高前年同期比も明るさが見え始めた。営業利益、経常利益、四半期純利益も前年水準を上回った。  
(2013 年第 1 四半期は非連結のため、前年同期比は(株)インベストメントブリッジによる参考数値)

・通期見通しに変更は無い。前期末から続く回復傾向を継続・強化させるべく、メダルゲームの強化を図るほか、グループシナジーを追求する。配当は通期 2.0 円/株を予定。配当性向は 46.4%。

・前回のレポートで、既存店売上高動向を注目したいと書いたが、同社独自のユニークな取り組みによって、明るさが見え始めてきたようだ。速報ベースではあるが、7 月の既存店売上高も 96.3%と昨年 7 月の 92.5%を上回った。ただ、主力のメダルジャンルは比較的堅調なもの、プライズジャンルおよびパチンコ・パチスロジャンルは低迷しているという事で、本格回復にはまだ時間がかかるようだ。記録的な酷暑の影響も懸念されるころではあるが、引き続き 8 月、9 月の既存店売上高動向を見ていきたい。

## 1. 会社概要

首都圏を中心に全国 64 カ店のゲームセンター等の遊戯施設を展開・運営する、アミューズメント施設総合開発企業。「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ぶ」という経営理念の下、アミューズメントカジノやカラオケ等の様々なタイプのアミューズメント施設を運営している。また、各種商業施設の設計・施工や、不動産事業も展開。シェアの継続的な拡大、主力であるメダルゲーム運営、アミューズメント以外への事業展開などが特徴・強み。

筆頭株主は J トラスト株式会社(持株比率 42.90%)で、J トラストグループの一員。J トラスト株式会社の代表取締役社長の藤澤 信義氏が、同社の代表取締役会長を務めている。

### 【沿革】

1967 年の創業以来、メダルゲームのパイオニアとして、また様々な革新的な取り組みによって業界をリードしてきた。幾度かの筆頭株主の変遷の後、2012 年に J トラスト株式会社(東証 2 部、コード 8508)の連結子会社となり、J トラストグループの一員となる。

1967 年 12 月	輸入娯楽機を中心としたゲーム機設置営業を目的として、株式会社シグマを設立
1971 年 12 月	新宿区歌舞伎町の東急文化会館新館内に同社 1 号店『ゲームファンタジア ミラノ店』開設
1972 年 7 月	ゲーム機器の自社開発を開始
1998 年 11 月	日本証券業協会(現東京証券取引所 ジャスダック市場)に株式を店頭登録
2000 年 2 月	アルゼ株式会社(現株式会社ユニバーサルエンターテインメント)の資本参加によりアルゼグループ in
10 月	株式会社シグマ、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
2007 年 8 月	アルゼ株式会社より自己株式 1,800 万株を取得(同グループ out)
2009 年 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を実施
6 月	資本提携先である株式会社ネクストジャパンホールディングスへの第三者割当増資により同社が筆頭株主となる
2012 年 3 月	J トラストグループの KC カード株式会社とレンタル業務における業務提携契約を締結
6 月	J トラスト株式会社(東証 2 部: 8508)が親会社ならびに筆頭株主になる
2013 年 3 月	J トラスト(株)の子会社キーノート(株)と(株)ブレイクを完全子会社化

## ◎Jトラストグループについて

Jトラスト株式会社(以下:Jトラスト)のもと、主として事業者向け金融、消費者向け金融、信用保証、クレジットカード、サービサー、海外金融など幅広い金融事業を手掛ける一方、アミューズメント事業、不動産事業、IT システム事業、総合印刷事業等も展開。

2012年7月1日を効力発生日として、アドアーズ筆頭株主であった、株式会社ネクストジャパンホールディングス(以下:NUHD)を吸収合併し、それに伴いJトラストがアドアーズの筆頭株主となる。

## 【企業理念・ビジョン】

「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ぶ」という経営理念の下、経営方針として以下のような各ステークホルダーに対するメッセージを掲げている。

## お客様のために

アドアーズは、お客様の様々な願い・夢をあたえるため“CREATE HAPPINESS (幸せ創造)”のプロフェッショナルとして夢と感動あふれる遊空間を提供し、お客様にうるおいと笑顔を運んで参ります。

## 社員のために

アドアーズは、社員一人ひとりの人間性と個性を尊重し、個人としての成長と発展が出来る企業風土を提供することで、社員であることをいつまでも誇りに思い、企業理念実現のため、努力し、挑戦し続けることができる環境を創造致します。

## 株主のために

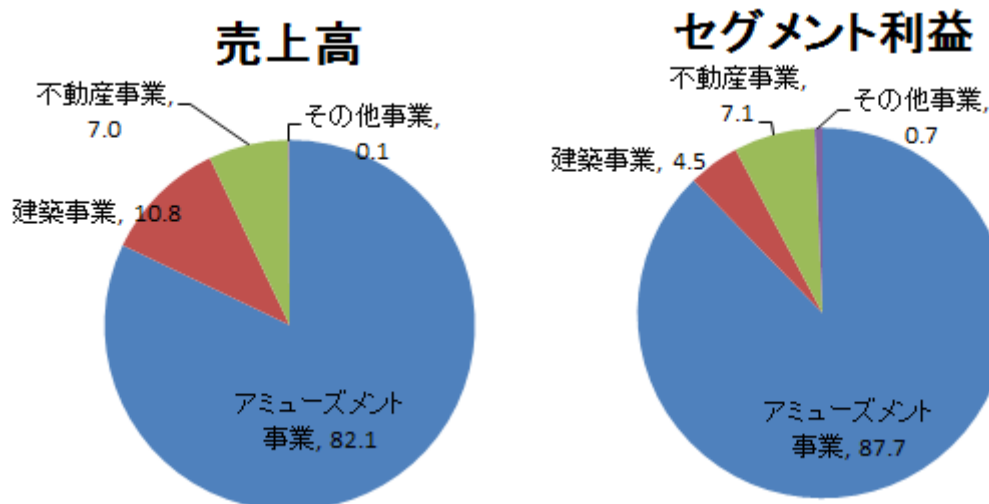
アドアーズは、理念の理解者であり、支援者である株主のために、透明性のある企業運営を推進し、健全な持続的成長と社会における存在価値・企業価値向上に努めて参ります。

## 社会のために

アドアーズは、遊びの文化を守り、発展させるリーディングカンパニーとして、高い倫理観と規律の遵守を持って、地域社会から愛され、信頼されるよう積極的な貢献活動を推進致します。

## 【事業内容】

主要事業は、アミューズメント事業(レンタル DVD・ビデオ事業、カプセル自販機の設置・運営事業(※後述の通り、2013年7月をもって同事業の業務委託契約を解消)含む)、建築事業、不動産事業の3事業となっている。



(2013年3月期 連結。調整前の構成比。単位 %)

### <アミューズメント事業>

売上高 16,426 百万円、セグメント利益 972 百万円、営業利益率 5.9%

(2013年3月期連結実績。セグメント利益は調整前。)

同社の中核事業であり、北海道、埼玉県、東京都、千葉県、神奈川県、愛知県、大阪府、和歌山県で 65 店のアミューズメント施設を展開。

近年の細分化する遊戯ニーズに対応するため、同社の強みであり、最も得意とするメダルゲームを中心に据えたゲームセンターの他、レトロスロット・アミューズメントカジノ・カラオケなどの各種専門業態店舗も運営している。

2013年6月末店舗数は64。

#### ◎アミューズメント施設:「アドアーズ」、「ゲームファンタジア」

最新のプリクラ、ビデオゲーム、高い人気を誇るクレーンゲーム、同社の得意とするメダルゲーム等をバランス良く取り揃え、提供する中核業態。

北海道、埼玉県、東京都、千葉県、神奈川県、愛知県、大阪府、和歌山県で 64 カ店舗を展開している。



#### ◎カラオケ:「カラオケアドアーズ」

最新カラオケシステムを多数導入し、2012年8月にオープンした秋葉原店では、一人カラオケ専用フロアも設置。楽器レンタルも行っている。東京都で2店舗運営。



「カラオケアドアーズ 秋葉原店(3~10F)」

## ◎レトロスロット専門アミューズメント施設:「アド★スロ」

現在のパチンコ・パチスロホールで使えなくなってしまった、スロットを一堂に集めた、「レトロスロット」専門のアミューズメント施設。過去流行した多数の人気台をアミューズメント仕様として取り揃えている。東京都で1店舗運営。



## ◎アミューズメントカジノフロア:「addict」

テーブルゲームを楽しめる、「アミューズメントカジノコーナー」。同社第1号店舗であるアドアーズミラノ店3階(東京都新宿区)で運営。カードゲームのほかに飲食も提供する。



## ◎メダルゲーム専門フロア:「メダルファンタジア」

同社が1971年に開設した第1号店舗「アドアーズ ミラノ店(旧ゲームファンタジア ミラノ店)」で、全てメダルゲームで構成した専門フロア運営している。

## &lt;建築事業&gt;

売上高 2,155 百万円、セグメント利益 49 百万円、営業利益率 2.3%  
(2013年3月期連結実績。セグメント利益は調整前。)

2000年10月に合併した環デザイン社は、店舗のデザイン・設計・施工の豊富な実績を有しており、同年以降多くのアドアーズ店舗はデザイン・設計・施工までを自社にて行っている。

この自社店舗の開設で培った「エンターテイメント性」や「効率的な顧客誘導・動線」、「短納期」などの、同社ならではのノウハウを活かして、自社以外のアミューズメント施設やパチンコホールに加えて、各種飲食施設や娯楽・健康施設、オフィスビルなど様々な建築物の設計、施工を手掛けている。

## &lt;不動産事業&gt;

売上高 1,397 百万円、セグメント利益 79 百万円、営業利益率 5.7%  
(2013年3月期連結実績。セグメント利益は調整前。)

不動産開発・商業施設のサブリースなどを行っている。

アドアーズ直営のアミューズメント施設を核とした不動産開発や、商業施設のサブリース(転貸)事業、不動産のプロパティマネジメントなど、多様な不動産活用事業を展開している。

### <その他事業>

売上高 12 百万円、セグメント利益 7 百万円、営業利益率 60.3%  
(2013 年 3 月期連結実績。セグメント利益は調整前。)

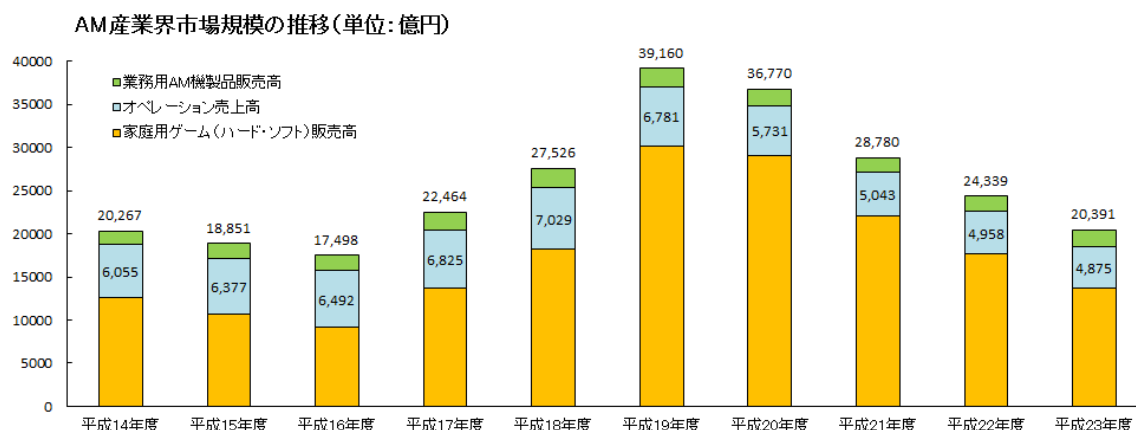
パチスロ機周辺機器のレンタルを行っている。2013 年 3 月期第 1 四半期より、従来報告セグメントであった「レンタル事業」が計画的な事業収束に向かっていることから報告セグメントに含まない「その他」へ区分している。

### 【市場環境と同業他社】

リーマンショックに端を発した景気低迷、個人消費の減退の影響でアミューズメント施設運営市場は淘汰・縮小が進んでいる。

日本アミューズメント産業協会が発表した「平成 23 年度アミューズメント産業界の実態調査」によると、アミューズメント市場の全体額は 2 兆 391 億円で前年に比べ 16%の減少となっている。

分野別で見ると、オペレーション売上高は微減、業務用 AM 機製品販売はほぼ前年並み、家庭用ゲーム(ハード・ソフト)販売高が大きく減少という内訳になっている。



(日本アミューズメント産業協会「平成 23 年度アミューズメント産業界の実態調査」より)

オペレーション分野に関しては、売上、設置台数、店舗数とも 2~3%程度のマイナスとなっている。

ただ、1 店舗当たりの売上高は前年を上回っており、不採算店の閉鎖が進む中でも企業の努力により店舗運営の効率化は進んでいるようだ。

しかし、アミューズメント施設運営市場が傾向的に縮小していることは明確で、今後も競争は激しくなっていくことが予想され、同社の基本戦略も残存者利益の享受となっている。

関連企業をウォッチする際には「シェアアップのための差別化戦略」に加えて、「勝ち残るための企業体力」、「アミューズメント以外の分野への展開力」などがキーポイントとなるだろう。

## 2. 特徴と強み

先述のように、トレンドとしてアミューズメント施設運営市場は、縮小することが避けられない見通しだが、そうした中でも同社は、下記のような特徴・強みによって、勝ち残りを図り、残存者利益の獲得を目指している。

### ① アミューズメント以外への事業展開

建築事業の売上構成比は 2013 年 3 月期で約 11%とまだ小さいが、アミューズメント施設運営事業と顧客層が異なることから、短期的な景気サイクルにおいてのみならず、アミューズメント施設運営市場が縮小し競争激化が想定される中長期トレンドにおいても、より安定した売上、利益をあげるための重要な事業と位置付けている。

また、自店舗開発で培った「運営をも見据えた設計・デザイン力」が顧客から高く評価され、遊戯施設などアミューズメント関連のみならず、飲食店等顧客層は広がりをを見せているということだ。

## ② J トラストグループとしてのシナジー効果

Jトラストの子会社2社を完全子会社化したように、グループ力を活かした新規事業への展開力などシナジー効果が期待できる点も、同社の今後を見る上で重要なポイントだ。

藤澤会長は、アミューズメント施設運営という枠に限定することなく、不動産、金融といったJトラストグループの強みを活かした事業展開を目指してきたいと考えている。

## 3. 2014年3月期第1四半期決算概要

### (1) 連結業績

(単位:百万円)

	13/3期 1Q	構成比	14/3期 1Q	構成比	前年同期比	進捗率
売上高	4,966	100.0%	5,426	100.0%	+9.3%	23.6%
売上総利益	770	15.5%	928	17.1%	+20.6%	-
販管費	496	10.0%	645	11.9%	+30.1%	-
営業利益	274	5.5%	282	5.2%	+3.2%	25.7%
経常利益	246	5.0%	262	4.8%	+6.6%	26.2%
四半期純利益	287	5.8%	277	5.1%	-3.2%	46.3%

\* 2013年3月期第1四半期は非連結のため、前年同期比は(株)インベストメントブリッジによる参考数値。

### 各種施策を積極的に展開し増収・増益を達成

売上高は前年同期比 9.3%増収の 54 億円。主力のアミューズメント事業は各種イベントを積極的に展開して新旧顧客の獲得に注力した結果、全体の来客数は前年水準を上回り、既存店売上高前年同期比も明るさが見え始めた。

営業利益、経常利益、四半期純利益も前年水準を上回った。

(2013年第1四半期は非連結のため、前年同期比は(株)インベストメントブリッジによる参考数値)

### (2) セグメント動向(2014年3月期 第1四半期連結)

(単位:百万円)

	売上高	セグメント利益
アミューズメント事業	4,244	363
建築事業	490	46
不動産事業	703	28
その他	0	-0
調整額	-13	-155
損益計算書計上額	5,426	282

### <アミューズメント事業>

国内景気の回復基調を背景に、下記の様なイベントを継続的に開催し、新規顧客層の獲得に取り組んだ。

\* メダル貸出単価の変更「1,000円=500枚」(平成25年2月より試験的に開始→継続して展開)

\* コアなメダルファン向けイベント「メダルファンタジアカップ」

\* 客足が鈍る梅雨時期にあわせた「アメ得キャンペーン」

さらに、業界初となる自社株価連動式イベント「アドノミクス(メダル10万円分購入時に、前日の同社株価を基準として追加メダルを付与するイベント。)」等の高単価施策や独自性の高いイベントも開催した結果、メダルジャンルの既存店売上高は前年同期比100.8%と前年水準を上回るまでに回復した。

また子会社化(株)ブレイクとの連携によるプライズジャンルの強化もあり、全体の在客数も104.0%と前年水準を上回っている。

### <既存店売上高の前年同月比推移>

2012年						2013年					
4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
93.8%	93.3%	95.3%	92.5%	92.6%	90.7%	91.8%	91.0%	90.8%	90.4%	91.4%	94.8%
2013年				2013年							
4月	5月	6月	1Q	4月	5月	6月	1Q				
92.0%	96.0%	97.9%	95.3%								

全体の既存店売上高は、ソーシャルゲームの台頭によるビデオゲームの苦戦や、低調が続くパチンコ・パチスロゲームにより、第1四半期の前年同期比(期間平均)は95.3%と引き続き前年割れとなっているものの、単月では6月が97.9%と昨年6月の95.3%を上回っており、明るさも見え始めてきたようだ。

### <建築事業>

相対的に受注件数は増加したものの、価格競争が激しく収益面では苦戦した。

なお、前回のレポートで触れたとおり、住宅・商業施設ともに対応可能な体制の構築を目指すにあたり、迅速かつ最大の効果を発揮するには、ワンストップで対応可能な組織を構築することが必要との判断から、同事業は2013年7月よりキーノート(株)に移行して事業活動を開始している。

### <不動産事業>

管理不動産物件の入居率は概ね計画通りに推移したほか、管理費の削減、および物件の仲介に継続して注力した。子会社のキーノート(株)が展開する戸建住宅販売は収益面では苦戦したものの、現状の安定したマーケットにおいて、将来の収益獲得に向けた、ワンランク上のクォリティーある家作りに注力した。

## (3) 財政状態

### <財政状態(連結)>

(単位:百万円)

	13/3月末	13/6月末		13/3月末	13/6月末
現預金	3,081	2,255	買入債務	953	603
売上債権	1,349	796	短期有利子負債	1,809	3,245
棚卸資産	1,766	2,590	未払金	1,734	1,542
流動資産計	7,121	6,525	流動負債計	5,073	5,866
AM施設機器	2,323	2,116	長期有利子負債	4,319	3,985
建物	1,986	1,995	固定負債計	5,448	5,048
土地	1,437	1,437	負債合計	10,521	10,914
有形固定資産計	5,941	5,742	純資産合計	10,162	10,300
投資その他の資産計	6,913	8,260	負債純資産合計	20,683	21,215
固定資産合計	13,561	14,689	有利子負債合計	6,128	7,231
資産合計	20,683	21,215	自己資本比率	49.1%	48.6%

現預金、売上債権の減少により流動資産は約6億円減少したが、出資金の増加などで固定資産が11億円増加し、総資産は5億円の増加となった。

一方負債は、短期借入金の増加などで約4億円増加。純資産は利益剰余金の増加で1.3億円増加した。

この結果、自己資本比率は48.6%と、2013年3月末から0.5%低下した。

## (4) トピックス

### ◎(株)ゲオとの業務委託解消

2011年5月より、(株)ゲオが展開するDVD、CD、家庭用ゲーム機器及びソフトのレンタル、中古・新品販売ならびに古着などのリユース商品の販売を行う全国760店舗に対してカプセル自販機(7,690台)の設置ならびにその運営について一括して受託してきた。

こうした中、(株)ゲオがその運営を自社にて行うとの申し出があった。アドアーズとしても、アミューズメント、建築、



不動産の各事業に経営リソースを集中することが合理的と判断したため、契約の解消ならびに設置済み自販機及び自販機用景品などの売却について協議を開始し、2013年7月末に引渡が完了した。  
売却による特別利益 108 百万円を計上する見込みだ。

#### 4. 2014年3月期通期業績見通し

##### (1) 通期連結業績見通し

(単位:百万円)

	13/3期 実績	構成比	14/3期 予想	構成比	前期比
売上高	19,991	100.0%	23,000	100.0%	+15.1%
営業利益	421	2.1%	1,100	4.8%	+161.0%
経常利益	372	1.9%	1,000	4.3%	+168.8%
当期純利益	165	0.8%	600	2.6%	+262.3%

##### アミューズメント事業の立て直しに加え、希望退職の募集などで大幅な増益へ

現時点で期初予想に変更はない。

前期末の回復傾向を継続させるべく、メダルゲームの強化を図るほか、グループシナジーを追求。また希望退職の募集を行い人員規模の適正化に加え、組織内の効率化に向けた事業の再編も図り、増収・増益を目指す。

配当は通期 2.0 円/株を予定。配当性向は 46.4%。

##### <各事業の取組み>

###### \* アミューズメント事業

主軸であるメダルゲームにおける差別化や、子会社(株)ブレイクの景品企画・開発力を活かしたプライズジャンルの強化などを進め、収益向上を図る。

###### \* 建築事業

物件開発ならびにデザイン力の向上に加え、規模拡大によるコスト削減、住・商両施設に対応できる体制を目指す。さらに、迅速かつ最大の効果を発揮できる、ワンストップで対応可能な組織体へ移行するため、同事業部はキーノート(株)に移行した。

###### \* 不動産事業

キーノート(株)が持つ戸建住宅開発を通じて得た用地取得ノウハウや、Jトラストグループとのシナジーを活かし、同社の豊富な経営資源により従来とは異なる不動産を取扱う。

#### 5. 今後の注目点

前回のレポートで、既存店売上高動向を注目したいと書いたが、「アドノミクス」など同社独自のユニークな取り組みによって、明るさが見え始めてきたようだ。速報ベースではあるが、7月の既存店売上高前年同月比も 96.3%と昨年7月の 92.5%を上回った。

ただ、同社の主力ゲームであるメダルジャンルは来客数、売上共に前年並みを確保しているが、プライズジャンルおよびパチンコ・パチスロジャンルは低迷しているという事で、本格回復にはまだ時間がかかるようだ。

記録的な酷暑の影響も懸念されるが、引き続き8月、9月の既存店売上高動向を見ていきたい。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2013 Investment Bridge Co.Ltd. All Rights Reserved.