

アドアーズとしても主力のゲームセンターが、幅広い顧客層から愛される国民娯楽に昇華しつつある中、クレジットカード事業が有する幅広い層からの知名度・ブランド力を高めることは重要な課題であり、顧客の嗜好に左右されない汎用型の消費ビジネスを構築する上でも、決済機能を有するクレジットカード会社との連携は非常に魅力的であるものと考えており、お互いにとってプラスとなる提携となることから、前向きに協業事業の模索に取り組みました。

今回の基本合意につきましては、ＫＣカードがもつ楽天傘下で培った e コマースの分野を中心としたマーケティング及び顧客サービスに係るノウハウや、前身の国内信販時代から早々と培った機械化、ＡＴＭ提携といった先進的な取り組みと、アドアーズのもつブランド力、沿線毎の地域集中出店も可能とする店舗開発能力及びリピーター獲得に実績のある店舗運営力を、それぞれ最大限に活かせるものと判断した「レンタルビジネス」に参入するに当たって、ＫＣカードが主たる運営会社として、またアドアーズがそれを支援するという業務体制の実現に向けた協議を行う必要があることから締結に至ったものであります。

今回のレンタルビジネスの提携を通じて、ＫＣカードはリアル店舗を経由した新規会員の獲得に加え、クレジットカード事業における決済サービス、金融サービス（銀行提携保証を含む）、ポイントサービスの提供を通じて得た購買履歴情報と、「顔が見える」レンタルビジネスならではの顧客情報をマッチングすることにより、他に類を見ないユニークな顧客データベースを構築することとなります。その顧客データベースを活用することにより、顧客の嗜好にマッチした効果的なプロモーション、リアル（店舗）とネット（会員サイト/KC Card online）を通じた広告配信により視認率の高いプロモーションが可能となり、クレジットカード事業で展開している業界最高水準のポイントサービスを併用することにより、会員のレンタル・購買意欲がより一層高められるものと確信しています。さらに、広告クライアントにとっても「高視認率」、「高購買率」のプロモーションは非常に魅力であり、レンタルビジネスに留まらないＢｔｏＣビジネスの分野への本格的な進出も期待できるものであります。

また、アドアーズとしても、レンタルビジネスという新規ビジネスのノウハウ蓄積や、未・既存出店地域を問わず新たに店舗展開することによる『アドアーズブランド』の向上はもちろんのこと、こうしたＫＣカードが展開する消費の上流から下流までをおさえたＢｔｏＣビジネスの一翼を担うことは、今までではアプローチができなかった新たな層からの新規顧客の獲得や、既存顧客のニーズをより充足させるサービス戦略を図ることが可能となり、主力のアミューズメント施設運営事業への貢献が大きく期待できるものであります。

2. 業務提携にかかる基本合意書の概要

（１）目的

ＫＣカード

レンタル事業を通して獲得した新規会員に対してクレジットカードの発行を促進し、同会員に様々なサービスを紹介又は提供することによりクローズドマーケットを構築する。また、顧客満足度を向上させることによりクレジットカードによる決済額の向上を図り収益の拡大に繋げる。

アドアーズ

保有する店舗型ＢｔｏＣ事業のノウハウを本事業のために最大限有効活用し、知名度及びブランド力の向上と更なるノウハウの蓄積に努める。また、レンタル事業を通して不動産物件の開発及び設計施工に伴う売上、仲介手数料を獲得することや、会員を自社のアミューズメント事業店舗に還流させることによる店舗集客の増加等により収益の拡大に繋げる。

（２）合意内容

「レンタルビデオショップ」の経営（資金出資・資産保有・不動産賃貸を含む各種契約等）はＫＣカードが行い、アドアーズはＫＣカードより、その「レンタルビデオショップ」の運営（店舗オペレーション・採用/研修等の人材開発業務を含む）について委託を受ける。

「レンタルビデオショップ」の出店・開設にあたり、アドアーズは自社が保有する店舗開設

ノウハウを活かして、(a)店舗物件の選定・仲介、(b)商材仕入・業者折衝の補佐、(c)店舗の設計・施工業務等を、運営委託業務と並行して受諾する。

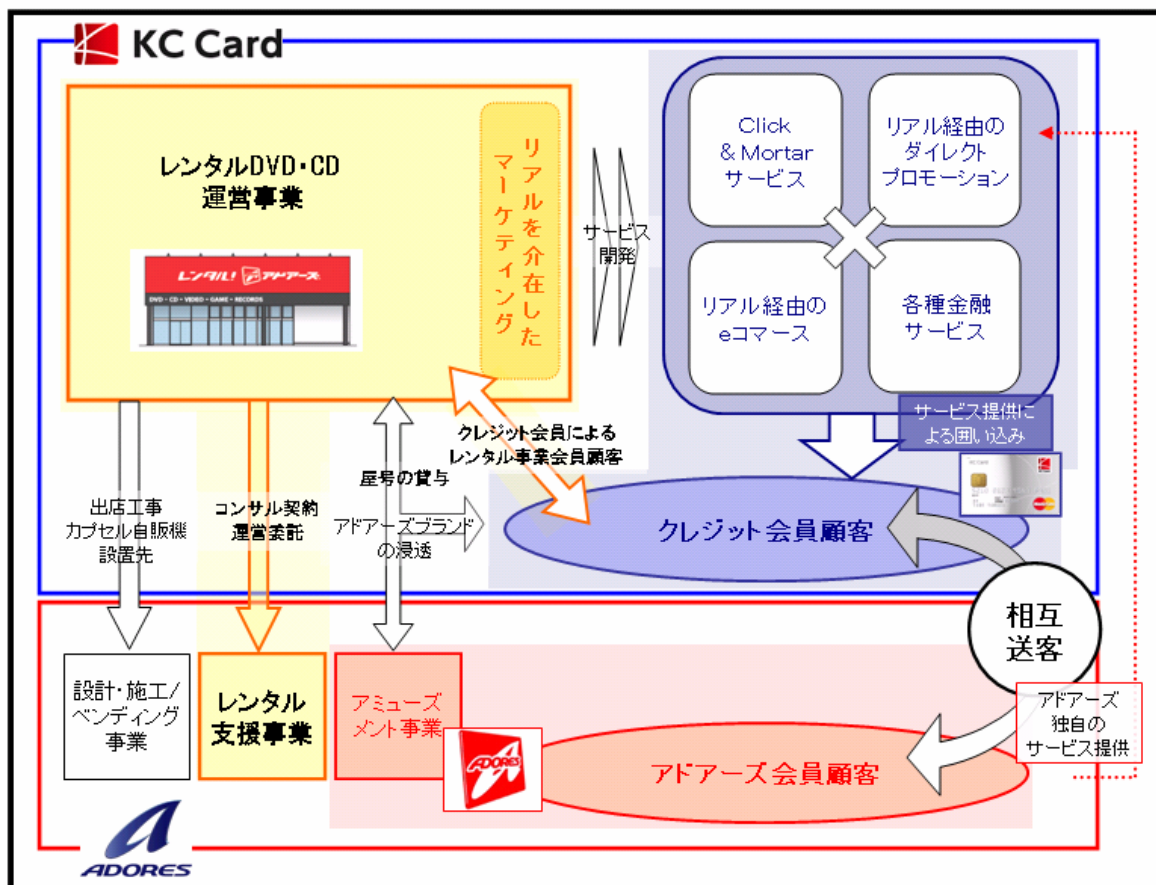
「レンタルビデオショップ」の各種集客施策・運営キャンペーン等について共同にて検討・実施する。またこれに付随するKCカード本体のサービスも共同にて検討・開発する。

「レンタルビデオショップ」の運営・サービスの充実を含め、アドアーズ全体のブランディング戦略に対してKCカードとして協力していく。

(3) その他の詳細契約の締結

費用負担および利益負担など、その他の詳細及び業務提携の具体的内容については、両社間で協議の上、最終の業務提携契約を平成24年3月31日までに締結すること。

●全体スキーム図



3. 各社の概要

(1) K Cカード株式会社の概要

商 号	K Cカード株式会社 (Jトラスト株式会社グループ 大阪証券取引所2部：8508)
主な事業内容	クレジット、カードローン、信用保証業務、不動産業務 他
設 立 年 月 日	昭和38年4月26日
本 店 所 在 地	福岡県福岡市博多区博多駅前三丁目4番2号
代表者の役職・氏名	代表取締役会長 千葉 信育
資 本 金 の 額	3,055 百万円 (平成23年9月30日現在)
従 業 員 数	292 名 (平成23年8月1日現在)
大株主および持株比率	Jトラスト株式会社 (議決権比率 97.76%)
グループ会社	株式会社ロプロ、西京カード株式会社、株式会社日本保証、 パルティール債権回収株式会社、ネオラインクレジット貸付株式会社 Jトラストシステム株式会社、キーノート株式会社

当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態

	平成20年12月期	平成21年12月期	平成22年12月期
純資産	28,580 百万円	29,339 百万円	33,241 百万円
総資産	389,887 百万円	365,045 百万円	401,985 百万円
一株当たり 純資産	14,283 円 15 銭	14,816 円 12 銭	17,863 円 65 銭
売上高	42,720 百万円	59,754 百万円	67,619 百万円
売上総利益	37,936 百万円	52,069 百万円	60,222 百万円
営業利益	9,153 百万円	4,330 百万円	4,785 百万円
経常利益	9,181 百万円	4,401 百万円	4,887 百万円
当期純利益	749 百万円	493 百万円	3,912 百万円
一株当たり当期 純利益	396 円 00 銭	138 円 37 銭	2,809 円 65 銭
一株当たり 配当金	普 通 株 式 115 円 第一種優先株 17,820 円 第二種優先株 1,500 円	普 通 株 式 0 円 第一種優先株 23,280 円 第二種優先株 2,000 円	普 通 株 式 0 円 第一種優先株 22,400 円 第二種優先株 2,000 円

- 1 K Cカードは、平成23年8月1日付で「楽天カード」関連事業を吸収分割の方法により、楽天カード株式会社 (旧：楽天クレジット株式会社) に承継しておりますので、上記計数には、当該会社分割前の事業に係るものが含まれています。

- 2 平成20年12月期は、決算期変更 (3月～12月) に伴う、4月～12月の9ヶ月決算です。

上場会社と当該会社の関係 (アドアーズとの関係)

直接的な資本・人的・取引関係はございませんが、アドアーズの代表取締役会長の藤澤信義はK Cカードの親会社であるJトラスト株式会社の代表取締役社長を兼務しているほか、Jトラスト株式会社の筆頭株主であります。同社は関連当事者に該当し、また利益相反の観点から藤澤信義は本提携の決議には参加しておりません。

(2) アドアーズ株式会社

商 号 アドアーズ株式会社 (J A S D A Q : 4712)
 主な事業内容 アミューズメント施設の運営・企画・開発・設計・施工・監理等
 設立年月日 昭和42年12月25日
 本店所在地 東京都中央区日本橋馬喰町二丁目1番3号
 代表者の役職・氏名 代表取締役会長 藤澤 信義
 資本金の額 4,405 百万円 (平成 23 年 9 月 30 日現在)
 従業員数 359 名 (平成 23 年 9 月 30 日現在)
 大株主構成及び持株比率 (平成 23 年 9 月 30 日現在)

株主名	所有株式数(株)	所有比率(%)
株式会社ネクストジャパンホールディングス	41,054,000	32.95
GF 投資ファンド投資事業有限責任組合	41,000,000	32.91
鈴木 昭作	4,092,972	3.28
アドアーズ株式会社 (自己株式)	4,026,944	3.23
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	2.74
岡田 浩明	1,212,000	0.97
星 久	1,189,848	0.95
アドアーズ従業員持株会	1,094,930	0.87
株式会社ジョイントマスター	1,066,000	0.85
株式会社ユニバーサルエンターテインメント	824,000	0.66

当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態

	平成 21 年 3 月期	平成 22 年 3 月期	平成 23 年 3 月期
純資産	10,713 百万円	12,177 百万円	7,591 百万円
総資産	32,040 百万円	33,304 百万円	24,629 百万円
一株当たり純資産 ()	237 円 17 銭	230 円 77 銭	71 円 94 銭
売上高	27,500 百万円	26,034 百万円	25,945 百万円
売上総利益	4,194 百万円	3,493 百万円	2,788 百万円
営業利益	915 百万円	848 百万円	263 百万円
経常利益	645 百万円	637 百万円	74 百万円
当期純利益又は当期純損失	353 百万円	270 百万円	4,197 百万円
一株当たり当期純利益又は 一株当たり当期純損失 ()	7 円 82 銭	5 円 91 銭	39 円 77 銭
一株当たり配当金 ()	7.0 円	7.0 円	0 円

平成 22 年 5 月 1 日付をもって 1 株を 2 株に分割しております。

K C カードとの関係

直接的な資本・人的・取引関係はございませんが、アドアーズの代表取締役会長の藤澤信義は K C カードの親会社である J トラスト株式会社の代表取締役社長を兼務しているほか、J トラスト株式会社の筆頭株主であります。同社は関連当事者に該当し、また利益相反の観点から藤澤信義は本提携の決議には参加しておりません。

4. 日程

平成 24 年 1 月 12 日 取締役会決議（アドアーズ・ＫＣカード）
平成 24 年 1 月 12 日 業務提携に関する基本合意の締結

5. 今後の見通し

平成 24 年 4 月を目処に第一号店のオープンを進めており、これにあわせまして各種提携契約等の協議を行ってまいります。

ＫＣカードとしては、この提携事業を通じて獲得した新規顧客基盤を最大限に活用し、新たなＢ to Ｃ ビジネスの拡充を進め、国内の他のクレジットカードと比べ、斬新かつ魅力的な機能を有する独自性の高いプロパーカードへ発展させてまいります。また、リアルとネットでの提携先・加盟店へのプロモーションを通じた送客支援という他のクレジットカード会社にはない価値の提供を通じて、より強固な Win-Win の関係を構築することにより、「クレジットカード事業」、「レンタル事業」及び「プロモーション事業」の事業間シナジーの最大化を追求し、Ｊトラストグループの事業領域の拡大を積極的に進めてまいります。

アドアーズとしましても、レンタルビジネスという新規事業による多店舗展開、かつＫＣカードからの運営委託先として展開できることは、通常莫大なコストがかかる幅広い層へのブランディングを、逆に事業収益を伴って図れるものであり、主力アミューズメント施設運営事業における既存店舗の収益の押し上げにもつながるものと見込んでおります。また、出店に伴う設計・施工案件による売上の押し上げが期待できるほか、本年より開始しておりますベンディング事業（カプセル自販機の設置・運営）の第２の販路として業績の向上に資することができる見込みであります。

さらに前述のとおり、ＫＣカードとの提携関係を発展させることで、アミューズメント単独ではアプローチができなかった新たな層からの新規顧客の獲得や、既存顧客のニーズをより充足させるサービス戦略を展開することによって、国民娯楽としてのアミューズメント文化の更なる浸透と、その中でリーディングカンパニーとしての確固たる地位を築いていけるものと考えております。

なお、両社の業績に与える影響につきましては、出店計画等をふまえて精査中であり、確定次第発表致します。また、今後、業務提携に向けて具体的な締結内容の確定及びその他開示すべき詳細が判明次第、別途お知らせしてまいります。

以 上