

平成 20 年 10 月 27 日

各 位

会 社 名 アルゼ株式会社
代表者名 代表執行役社長 徳田 一
(J A S D A Q ・ コード 6425)
問合せ先 執行役管理本部長 山崎 和彦
電話番号 03-5530-3055 (代表)

(補足)「業績予想の修正に関するお知らせ」の一部補足について

平成20年10月1日に公表いたしました「業績予想の修正に関するお知らせ」について、一部補足がありますのでお知らせいたします。

【補足箇所】

業績予想修正の理由

(1) 第 2 四半期

① パチスロ・パチンコ事業

パチスロ・パチンコ事業におけるパチスロ機の市場環境は、4号機から新規則5号機へ移行し、射幸性が厳しく抑制されたことに伴い、ユーザー離れが依然として続いており、非常に厳しい市場環境となっております。

第1四半期計画としては、『アレックス』『スロガッパ』『アルティメットブレイク拳』の3タイトルを投入し、50,200台の市場導入を計画しておりましたが、10,700台の実績となっております。

第2四半期は、期初計画としては3タイトル、46,500台の導入を計画しておりましたが、第1四半期の実績を踏まえ、第1四半期計画の未達台数約40,000台をカバーすることを念頭におき、投入タイトルの見直しを行い、4タイトル、約86,000台の市場導入計画と修正しておりました。しかしながら、表記のとおり、第2四半期の見込みは約23,700台となり、第2四半期累計の当初計画台数96,700台に対し、約34,400台の見込みと、およそ35.6%の達成率となる見込みであります。

これは、第1四半期、第2四半期を通じて、これまで販売を中心としてきた当社子会社であるアルゼマーケティングジャパンの営業体制について、今後レンタル、販売のどちらを主軸としていくべきかの方針徹底がなされなかったことなど、営業体制が十分に整わなかったことにより、ホール店舗のコスト負担の軽減を目的としたレンタルシステムの導入促進につなげることができなかったことが原因であり、結果としてパチスロ機の各個別タイトルの導入台数減少につながったものであります。

また、発売タイトルについての販売方針が定まっていなかったことなどにより、1タイトルの投入を延期したことも導入台数の減少に影響しております。

以上のことから、第2四半期累計の当初計画の売上高234億円に対し、約86億円となる見通し

です。

第1四半期計画（期初計画）

機種名	計画	実績	差異
A	10,200 ^台	3,000 ^台	△7,200 ^台
B	20,000	5,000	△15,000
C	20,000	2,200	△17,800
既発売機種	—	500	500
合計	50,200	10,700	△39,500

（注）営業上の問題から、上記表においては機種名の開示は控えさせていただきます。

第2四半期計画（第1四半期の実績を踏まえた上で策定した計画）

機種名	計画	実績見込み	差異
D	20,000 ^台	8,000 ^台	△12,000 ^台
E	20,000	7,500	△12,500
F	26,000	6,300	△19,700
発売予定タイトル	20,000	（延期）	△20,000
既発売機種	—	1,900	1,900
合計	86,000	23,700	△62,300

（注）営業上の問題から、上記表においては機種名の開示は控えさせていただきます。

②カジノ機器事業

海外向けゲーミング機器事業においては、海外拠点のあるオーストラリア、南アフリカでの販売強化策を打ち出し、さらに、急成長を遂げているマカオに販売拠点を設け販路拡大に向けました。また、ラスベガスを中心とする北米での本格販売を行う営業体制の確立を計りました。しかしながら、開発機械の申請をしたものの、検査機関の体制の問題もあり、認可取得に要する期間が長引いているため、実際の販売においても第3四半期以降へずれ込む見通しとなりました。

以上のことから、第2四半期累計の当初計画の売上高15億円に対し、約11億円となる見通しです。

③その他の事業

その他の事業につきましては、当初計画に対し、概ね予定通り推移しております。

(2) 通期

①パチスロ・パチンコ事業

前述のとおり、第2四半期までにおいてパチスロ・パチンコ事業の業績が伸び悩んでおります。

今後の市況としては、依然として厳しい状況が続くと思われませんが、上期において営業体制が整っていなかったことを踏まえ、下半期においては営業体制を抜本的に再構築することにより、業績の回復を計ります。

具体的には、営業体制を、ピラミッド的な組織からフラットな組織へ変更し、これまで各支店で行ってきた管理・教育・指導・入力業務の大半を業務本部に集約させることで、各支店の社員の業務負担を軽減させることにより、顧客に対して営業活動を行う時間を増加させ、実質的な営業力を拡大いたします。また、営業社員に対する管理・教育・指導をテレビ会議システムを使い本社が直接行うことで、リアルタイムに本社と各営業社員との意識の統一をはかるとともに、より迅速な対応ができる組織を構築いたします。

現状の多くの営業職員は、既存取引先顧客とのコミュニケーション量を増大し、定期的な訪問を行うことにより、顧客への情報提供や市場情報を収集すると共に機械人気と稼動に注視して、新規モデルの面替営業を積極的に行い、顧客との信頼関係を深め、定期的な機械の入替え意欲を促進し、徹底的に顧客の信頼回復に努めてまいります。

これをベースとして、営業能力の高い社員の中からレンタル専門部隊と販売専門部隊を選抜し、レンタルの店舗の拡大と販売の店舗の拡大のために、これを新規顧客開拓専属部隊と位置づけ、顧客店舗数の増加に特化させます。

また、4号機から新規5号機へ移行したことによるユーザー離れに伴う、ホール店舗の購買意欲が低下していることにより、ホール店舗における1機種当りの平均導入台数が減少している現在の市況を踏まえ、ホール店舗のニーズに柔軟に対応できるよう、レンタル契約店舗における最低設置台数を従来の10台から5台に引き下げることにより、ターゲットとなるホール店舗を従来より約50%増加するものと見込んでおり、販路を拡大し、導入台数を伸ばします。

第3四半期から第4四半期においては、上述の施策に加え、商品プロモーション期間を十分に確保した上で計8タイトルを投入することにより、下期15万台の販売を目指します。

また、9月21日に納品を開始し、第2四半期の販売戦略商品と位置づけていた『怒濤の剣』は、初期の導入台数が伸び悩みました。しかしながら、導入したホール店舗においては、好調な稼動が続いており、市場からも好評価をいただき、引き続き受注をいただいているため、第3四半期においても導入台数の伸びが期待できる状況です。

一方で、パチスロ市場と異なり、順調に推移しているパチンコ市場に参入し、新しいコンセプトを盛り込んだ市場競争力のある魅力的なパチンコ機を投入し、当初計画通り5万台の販売を計画しております。

以上のことから、通期での当初売上高計画668億円に対し、修正後の売上高計画は583億円となります。

<備考>パチスロ機計画

当初通期計画		上期実績見込み(A)		修正後下期計画(B)		修正後通期計画(A+B)	
新タイトル投入計画	市場導入計画	投入タイトル数	市場導入台数	新タイトル投入計画	市場導入計画	新タイトル投入計画	市場導入計画
12機種	210,000台	6機種	34,400台	8機種	150,000台	14機種	184,400台

②カジノ機器事業

海外向けゲーミング機器事業においては、急成長を遂げているマカオに営業拠点を設置しており、カジノ需要の拡大に対応してまいります。また、ラスベガスにおいても大手カジノホテルのオープン計画が進んでおり需要の増加が見込まれます。しかしながら、申請中の機械において検査機関の体制の問題もあり、認可取得に要する期間が長引いているため、実際の本格的な販売においては12月以降となる見通しです。

以上のことから、通期での当初売上高計画70億円に対し、修正後の売上高計画は25億円となります。

③その他の事業

その他の事業につきましては、概ね予定通り推移するものと見込んでおります。

(注) 本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上