



株式会社KeyHolder
2018年3月期 決算説明会

2018年5月14日（月）

JASDAQ : 4712

This program is brought to you by Corporate planning division

1	： アドアーズ社グループアウト及び事業再編	P. 3
2	： 2018年3月期 連結業績報告	P. 7
3	： 業績詳細報告	P. 14
4	： 不動産・商業施設建築事業の方向性と展望	P. 27
5	： ライブ・エンタメ事業の方向性と展望	P. 37

1-1：アドアーズ株式譲渡の目的と意義

- アドアーズの将来を見据え、親和性の高いワイドレジャー傘下に入ることによって積極的且つ自由度の高い事業展開が可能
- 当社グループの経営資源の有効活用に繋がり、ステークホルダーの利益最大化を追求できる
- さらなるM&Aなどの積極的な展開に向けた手元資金の充実

◆ KeyStudioの設立

ALLFUZ INC. × LIVE & Entertainment × ALTA



◆ KeyProductionの設立

株式会社
BIGFACE × テレビ
制作 × 株式会社
KeyHolder



2018年3月期 連結業績報告

2-1：2018年3月期 連結業績 損益計算書（PL）

（単位：百万円）

	2017年3月期 （連結）	2018年3月期 （連結）	前期比
	実績	実績	百万円
売上高	22,355	19,523	△2,832
営業利益	796	228	△568
経常利益	686	142	△544
親会社株主に帰属する当期純利益	210	1,203	＋993

※ 2017年10月1日付け会社分割

◆ 減収・増益要因

- ・ 総合エンターテインメント事業の軟調により減収
- ・ アドアーズ株式売却に伴う特別利益の計上により増益

2-2：2018年3月期 連結業績 貸借対照表（BS）

（単位：百万円）

資産の部				負債の部			
	2017年3月期 （連結）	2018年3月期 （連結）	前期比		2017年3月期 （連結）	2018年3月期 （連結）	前期比
流動資産	11,729	15,209	① +3,480	流動負債	5,034	3,213	△1,821
現金及び預金	5,593	9,670	+4,077	固定負債	7,022	2,503	△4,519
その他	6,135	5,539	△596	負債合計	12,056	5,717	△6,339
固定資産	10,042	1,288	① △8,754	純資産の部 ②			
有形固定資産	3,088	166	△2,922	株主資本	9,696	10,761	+1,065
無形固定資産	1,664	745	△919	その他の 包括利益累計額	6	7	+1
投資その他資産	5,288	376	△4,912	新株予約権	11	11	—
資産合計	21,771	16,497	△5,274	純資産合計	9,714	10,780	+1,066
				負債純資産合計			
				負債純資産合計	21,771	16,497	△5,274

① アドアーズ株式会社の株式譲渡に伴う増減及び資産の振替えによる

② 関係会社株式売却益の計上による最終利益積み上げ

2-3：2018年3月期 連結業績 キャッシュフロー（CF）

（単位：百万円）

	2017年3月期 （連結）	2018年3月期 （連結）
営業キャッシュフロー	1,544	2,230
税金等調整前当期純利益	481	1,463
減価償却費	926	918
売上債権の増減（△は増加）	91	77
棚卸資産の増減（△は増加）	△339	△417
仕入債務の増減（△は減少）	△141	△307
その他	524	496
投資キャッシュフロー	△1,121	1,725
財務キャッシュフロー	581	377
現金及び現金同等物の期末残高	5,321	9,653

- ① 有形固定資産から棚卸資産への振替え
- ② 子会社株式の売却による
- ③ 短期借入金の増加

◆ 国際財務報告基準（IFRS）を任意適用

適用開始時期：2019年3月期 第1四半期

（2018年3月期決算短信：連結業績予想のみ前倒してIFRS基準を適用）

2-5 : 2019年3月期 通期連結業績予想

(単位：百万円)

	2018年3月期 (連結)	2019年3月期 (連結) ※IFRS基準	前期比
	実績	予想	百万円
売上高	19,523	10,000	△9,523
営業利益	228	300	+72
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,203	100	△1,103

- ◆ 国際財務報告基準（IFRS）を任意適用
- ◆ 不動産・商業施設建築事業を堅実に拡大
- ◆ ライブ・エンターテインメント事業の開始

◆ 配当政策

- 配当1円の計画
- M&Aなどの積極的な取り組みに向けた内部留保を確保

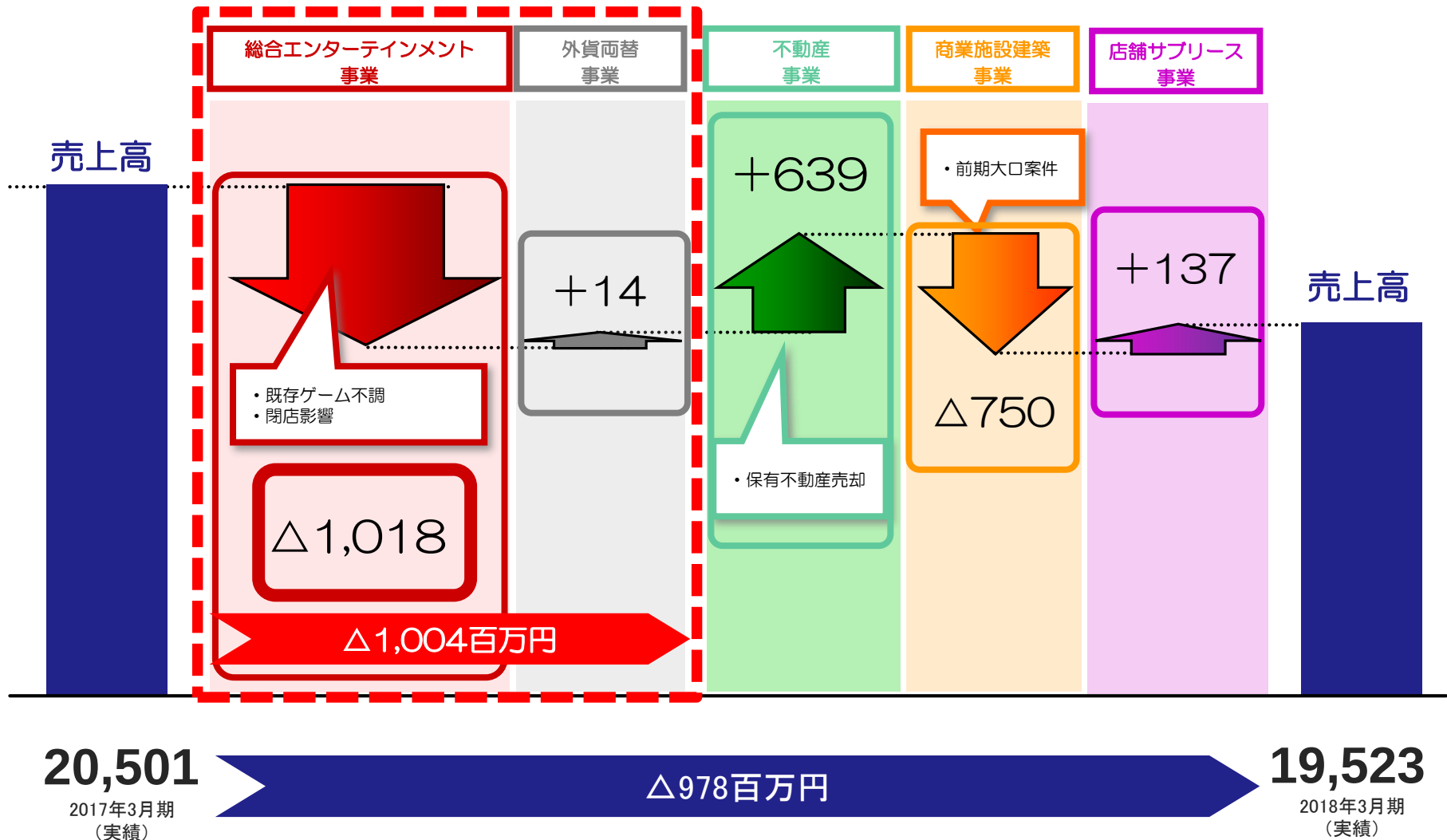
	2018年3月期 (実績)		2019年3月期 (予想)
配当/ 1株あたり	1.0円		1.0円
配当性向	11.6%		—%
EPS (1株当たり当期純利益)	8.7円		0.7円

業績詳細報告

3-1：業績詳細報告 売上高増減要因

(単位：百万円)

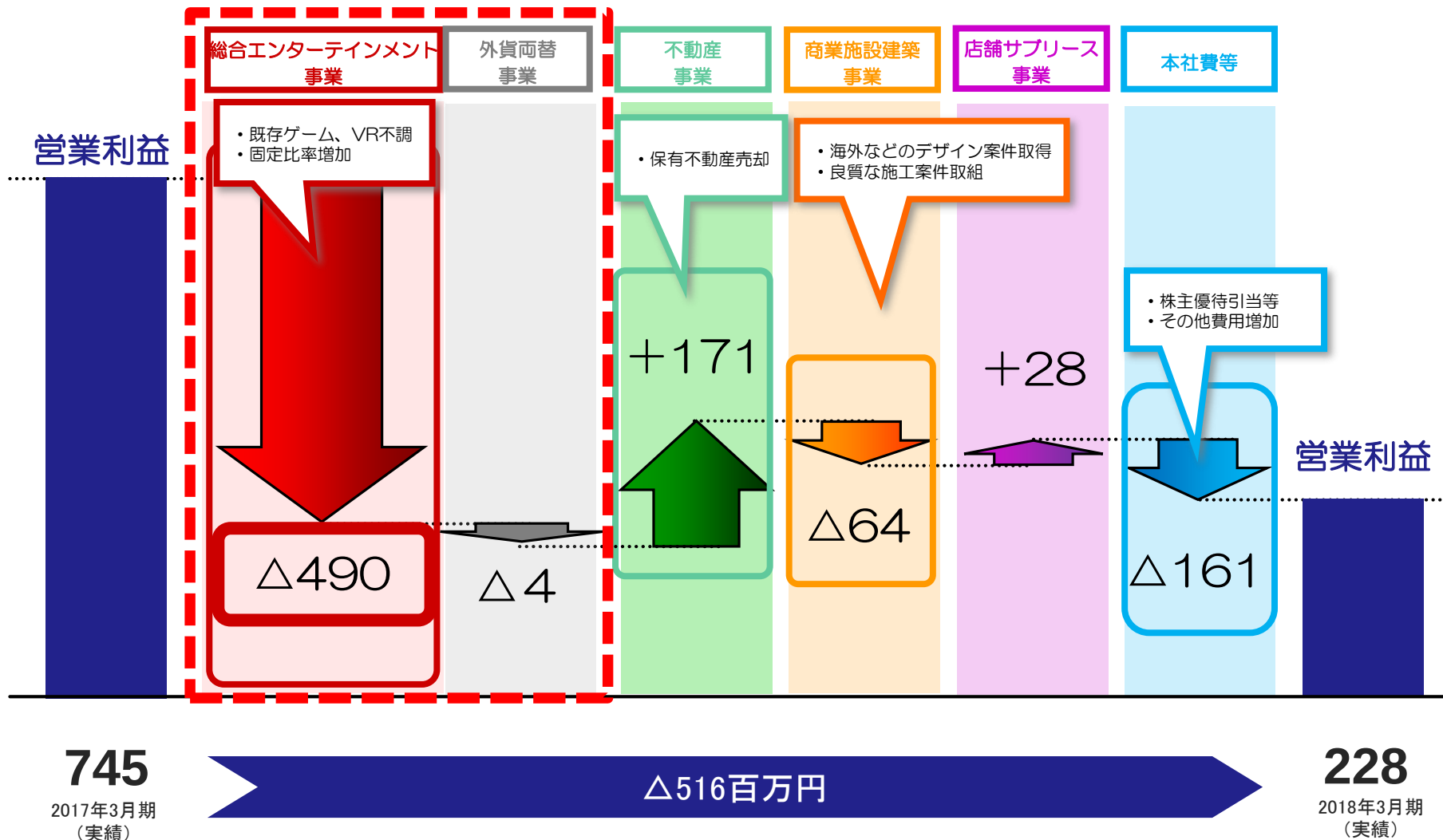
売上高 前期比



3-2：業績詳細報告 営業利益増減要因

(単位：百万円)

営業利益 前期比



3-3：セグメント別業績報告 ～アドアーズ①～

(単位：百万円)

総合エンターテインメント事業及び外貨両替事業（アドアーズ）

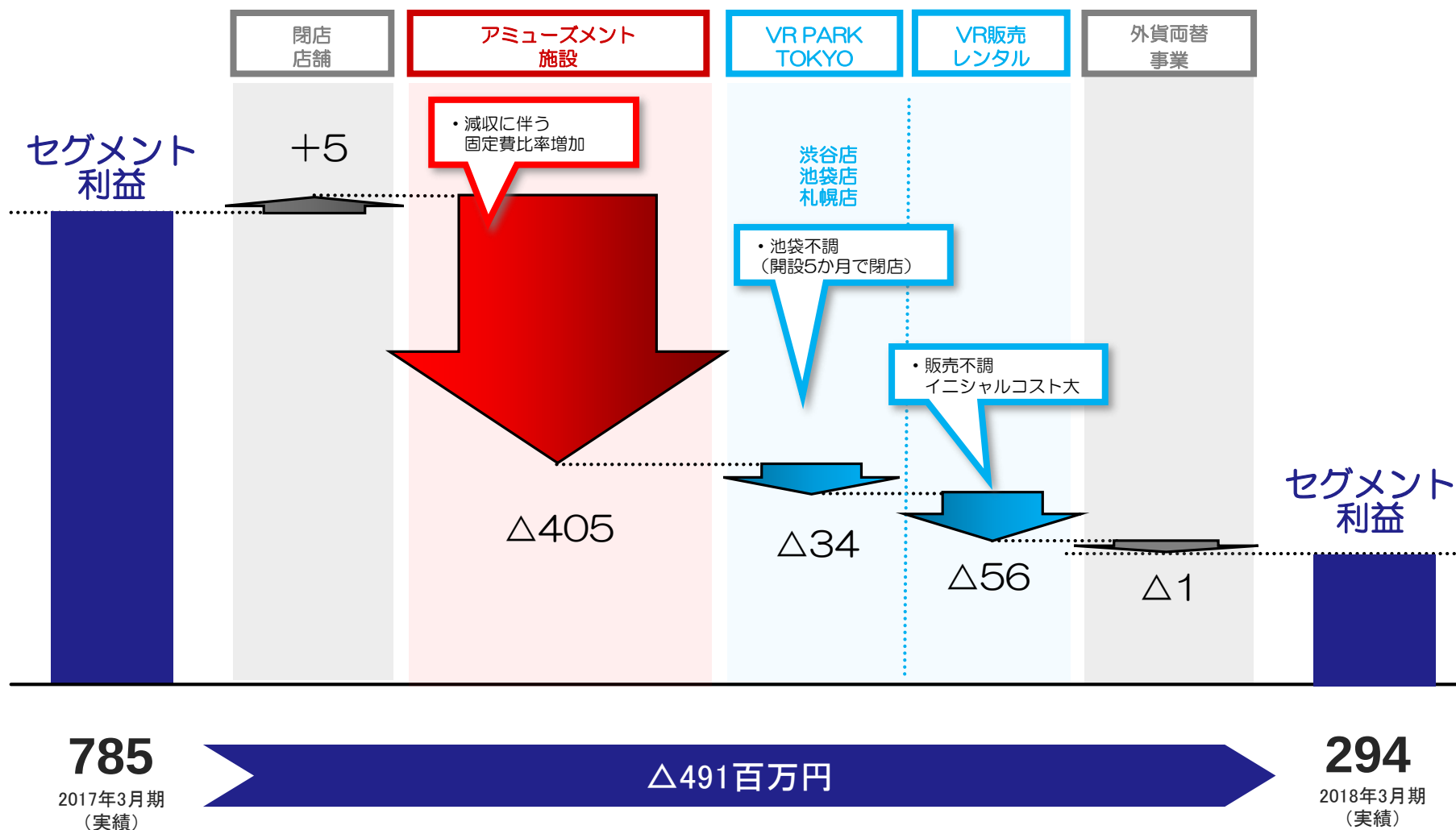
	2017年3月期 (連結)	2018年3月期 (連結)	前期比
	実績	実績	(百万円)
売上高	11,997	10,993	△1,004
総合エンターテインメント事業	11,992	10,973	△1,019
アミューズメント施設運営	11,928	10,673	△1,255
VR関連	64	300	+236
外貨両替事業	5	19	+14
セグメント利益	785	294	△491
総合エンターテインメント事業	789	299	△490
アミューズメント施設運営	795	390	△405
VR関連	△6	△91	△85
外貨両替事業	△4	△5	△1

- ◆ 減収・減益要因
- ・既存ゲーム店舗不調
 - ・閉店店舗影響
 - ・VR施設及びVRレンタル、販売不調

3-4：セグメント別業績報告 ～アドアーズ②～

(単位：百万円)

総合エンターテインメント事業及び外貨両替 (アドアーズ利益増減分析)



3-5：セグメント別業績報告 ～不動産事業・商業施設建築事業～

(単位：百万円)

不動産事業及び商業施設建築事業（KeyHolder、キーノート）

		2017年3月期 (連結)	2018年3月期 (連結)	前期比
		実績	実績	(百万円)
売上高		8,504	8,530	+26
	不動産事業	6,255	6,895	+639
	商業施設建築事業	2,199	1,448	△750
	店舗サブリース事業	48	186	+137
利益		575	711	+135
	不動産事業	466	637	+171
	商業施設建築事業	104	40	△64
	店舗サブリース事業	5	33	+28

- ◆ 不動産事業増収・増益要因
 - ・ 保有不動産の売却
- ◆ 商業施設建築事業減収・減益要因
 - ・ 前期大型施工案件の影響

3-6：セグメント別業績報告 ～不動産事業～

（単位：百万円）

不動産事業（戸建、アセット部門）

	2017年3月期 （連結）	2018年3月期 （連結）	前期比
	実績	実績	（百万円）
売上高	6,255	6,895	+639
一戸建分譲部門	5,901	5,246	△654
不動産アセット部門	354	1,649	+1,295
利益	466	637	+171
一戸建分譲部門	330	175	△155
不動産アセット部門	136	462	+326

◆ 一戸建分譲114件の引渡し

◆ 販売用不動産の売却



3-7：セグメント別業績報告 ～商業施設建築事業～

(単位：百万円)

商業施設建築事業 業績

	2017年3月期 (連結)	2018年3月期 (連結)	前期比
	実績	実績	(百万円)
売上高	2,199	1,448	△750
粗利益	258	215	△42
粗利率	11.7%	14.8%	+3.1%
セグメント利益	104	40	△64
利益率	4.7%	2.8%	△1.9%

- ◆ 海外などのデザイン案件取得
- ◆ 良質な施工案件取組

- 2018年3月期末時点受注件数

195 件/年



海底楼様 新店外観

3-8：セグメント別業績報告 ～店舗サブリース事業～

(単位：百万円)

店舗サブリース事業 業績

	2017年3月期 (連結)	2018年3月期 (連結)	前期比
	実績	実績	(百万円)
売上高	48	186	+138
セグメント利益	5	33	+28
利益率	10.4%	17.7%	+7.3%

- ◆ オリーブスパ店舗へのサブリースを中心に5店舗の取組み

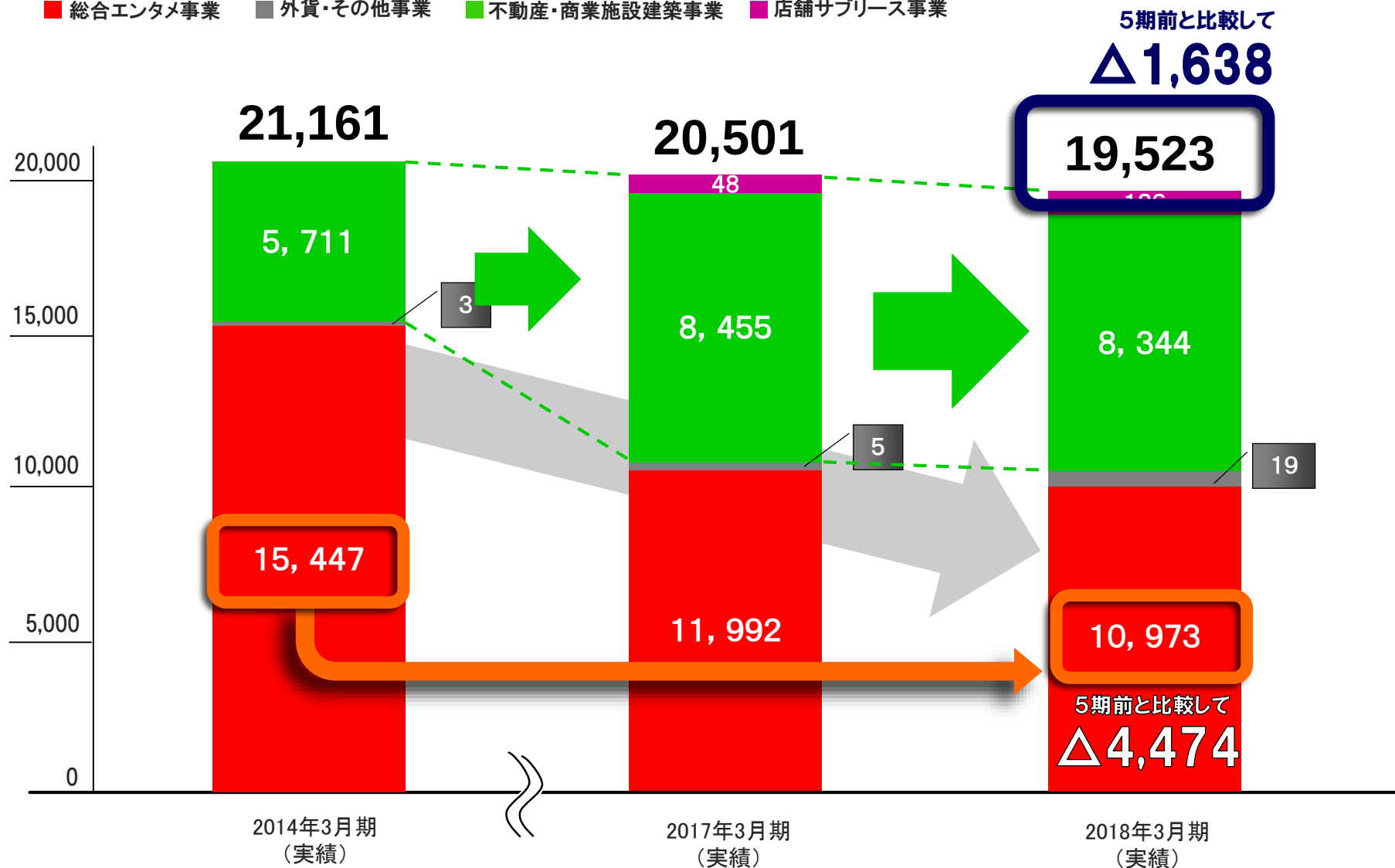


オリーブスパ京都祇園店

3-9：連結業績推移（売上高）

（単位：百万円）

■ 総合エンタメ事業 ■ 外貨・その他事業 ■ 不動産・商業施設建築事業 ■ 店舗サブリース事業

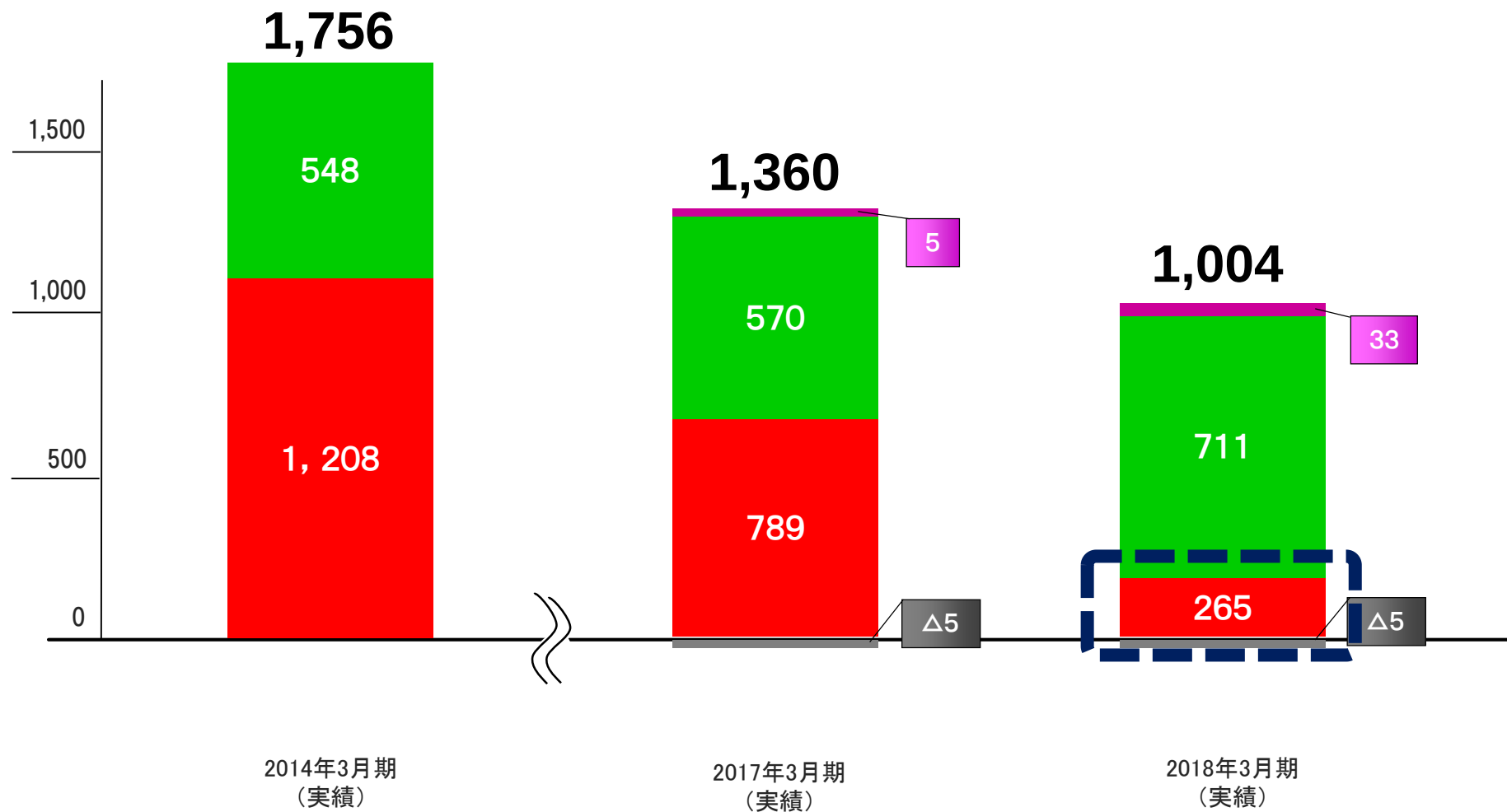


※ 前期業績数値から「株式会社ブレイク」の実績を除外

3-10：連結業績推移（セグメント利益）①

（単位：百万円）

■ 総合エンタメ事業 ■ 外貨・その他事業 ■ 不動産・商業施設建築事業 ■ 店舗サブリース事業 ■ 本社費除くセグメント利益

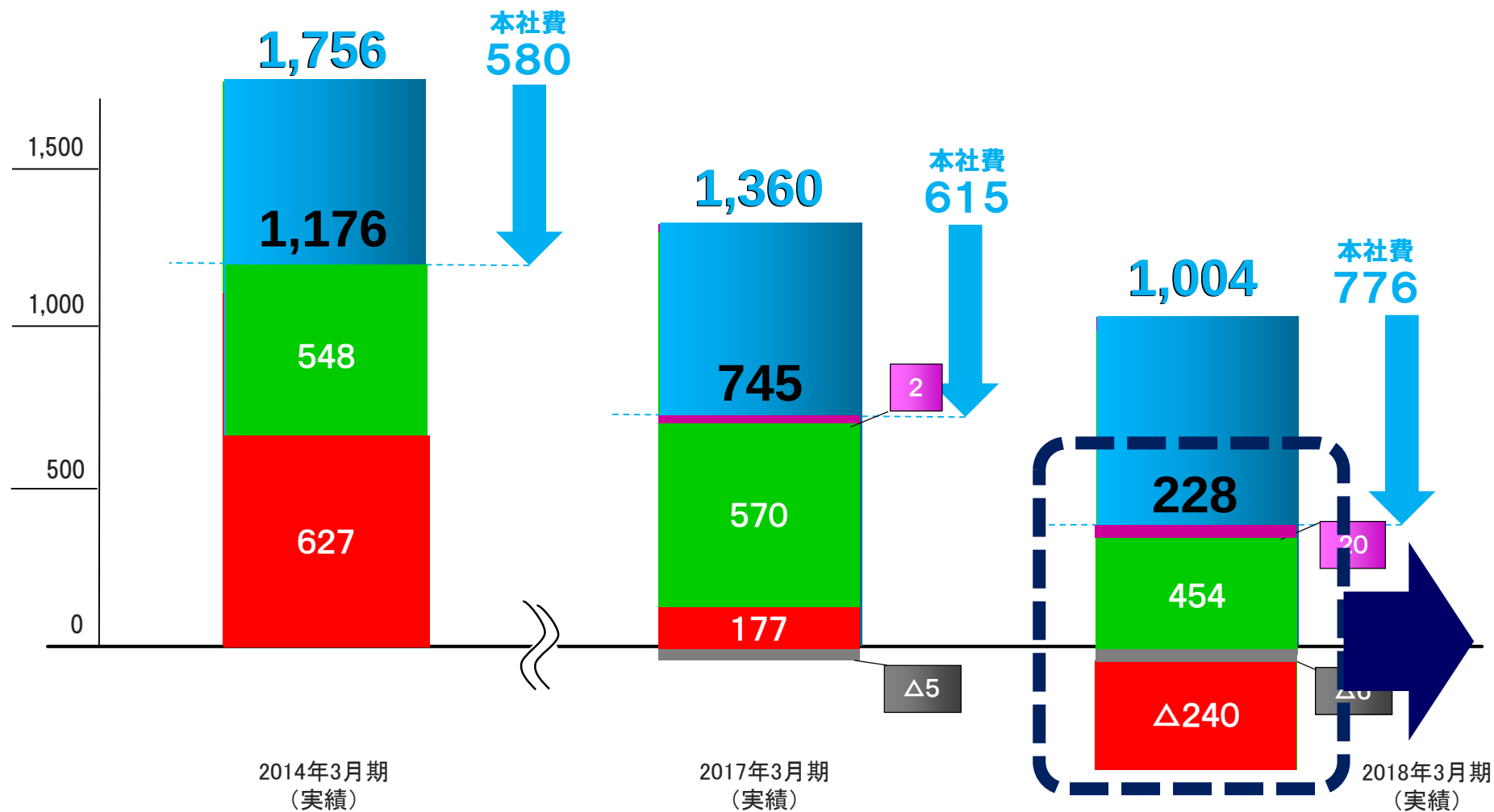


※ 前期業績数値から「株式会社ブレイク」の実績を除外

3-11：連結業績推移（セグメント利益）②

（単位：百万円）

■ 総合エンタメ事業
 ■ 外貨・その他事業
 ■ 不動産・商業施設建築事業
 ■ 店舗サブリース事業
 ■ 本社費除くセグメント利益



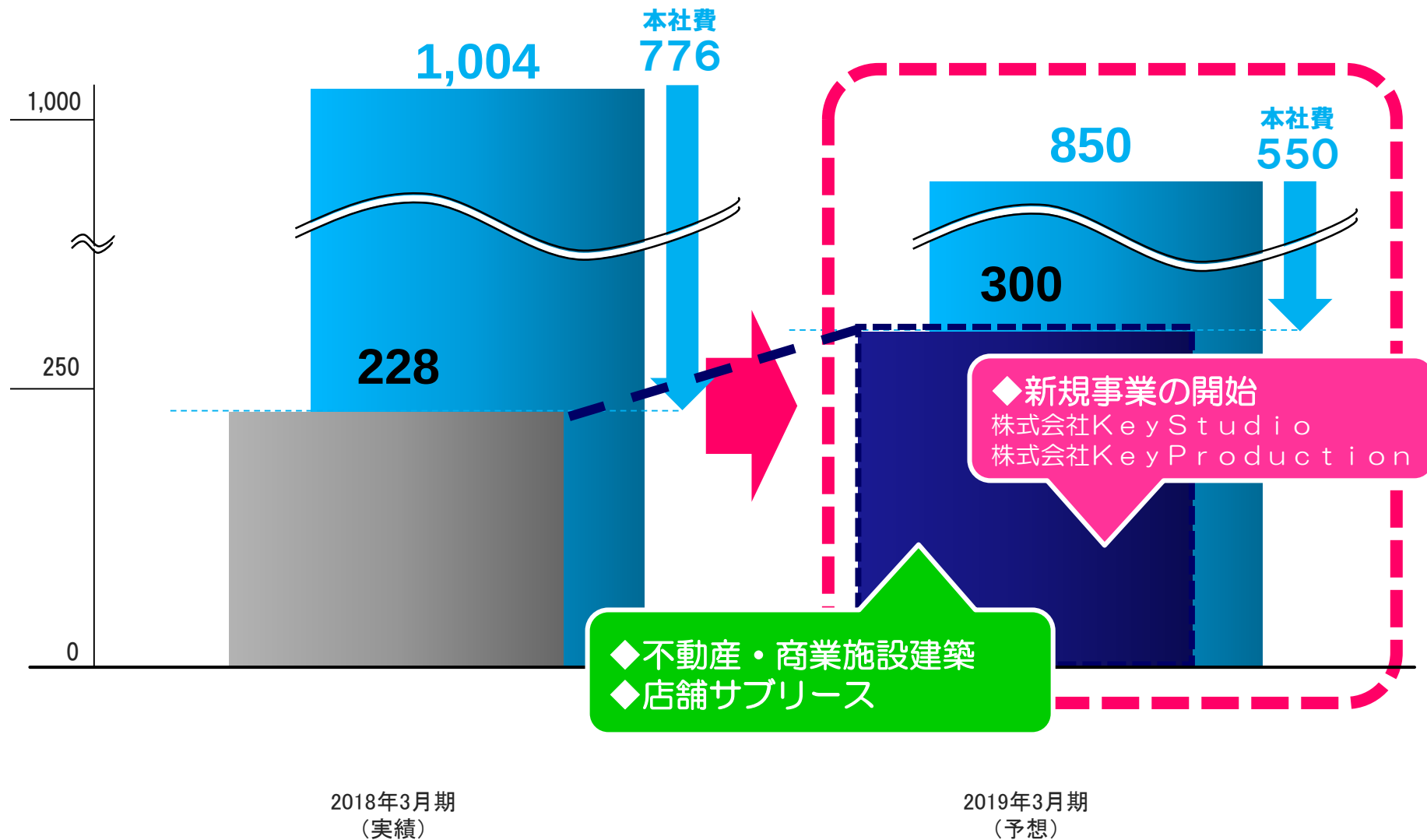
© 2018 KeyHolder, Inc.

※ 前期業績数値から「株式会社ブレイク」の実績を除外

3-12：来期営業利益予想

(単位：百万円)

■ 本社費除くセグメント利益



※ 前期業績数値から「株式会社ブレイク」の実績を除外



4-1：不動産事業 ～現状～



◆ 事業エリア

- 東京本社
- 横浜
- 中目黒
- 北大阪
- 大阪

◆ 強み

- CG/動画を使用したスマートプレゼン
- ライフスタイルに合わせた提案
- 手の届くデザイナーズ住宅（商標）



①【用地仕入れの拡大】

- ◆営業マンの増強
- ◆各支店の営業力強化
- ◆新規営業拠点の開拓



②【価格競争力の強化】

- ◆自社施工比率の向上（東京・神奈川）
前期45% → 今期**60%**を目指す
- ◆資材調達コスト削減



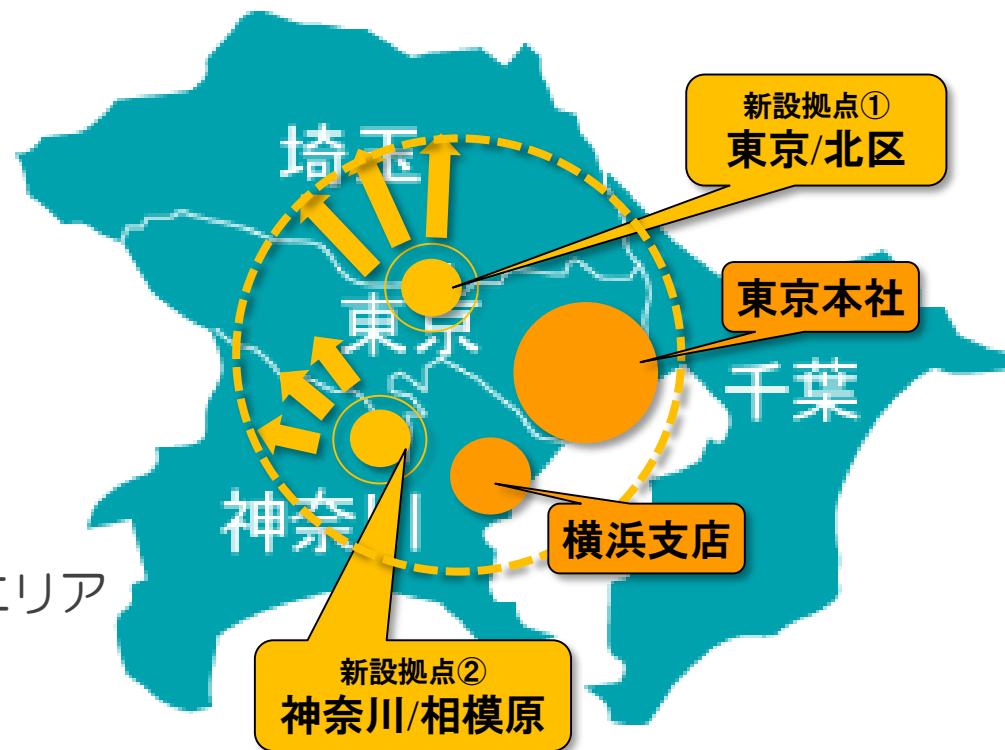
【営業拠点の拡大】

◆既存支店

- 東京本社
- 東京デザインスタジオ
- 横浜支店

◆新設拠点（予定）

- 東京：北区などの城北エリア（埼玉県もターゲットとなる）
- 神奈川：相模原市を含む北部エリア（神奈川北部も拡大）



①【用地仕入れの拡大】

- ◆営業マンの増強
- ◆各支店の営業力強化
- ◆新規営業拠点の開拓



②【価格競争力の強化】

- ◆自社施工比率の向上（東京・神奈川）
前期45% → 今期60%を目指す
- ◆資材調達コスト削減



◆前期比114%



130 件/年

◆ 強み

- 年間150件を超える実績
- トータルプロデュースによるデザイン力
- デザイナーの半数が女性



【設計デザインを活かした新規業態案件の開拓】

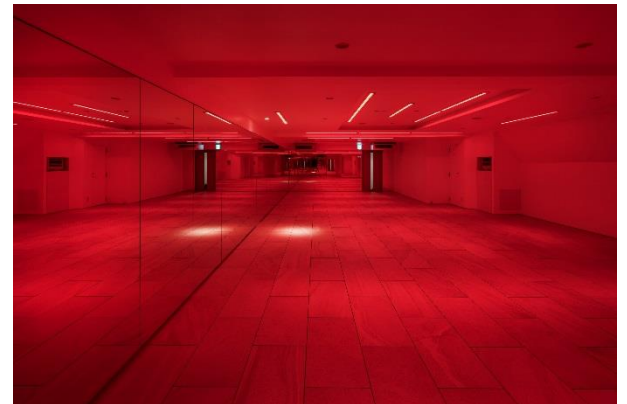
- ◆海外案件を含む新規業態への積極的な取り組み
- ◆商業施設新規案件開拓
 - ・ホットヨガ/フィットネス
 - ・カプセルホテル



海底楼様 内観



キャビンホテル「Y's CABIN」様



ホットヨガ「ルキナ」様 内観

事例紹介



※ホットヨガ「ルキナ」様 エントランス

事例紹介



※火鍋店「海底楼」様 新店内観

【新規事業への取り組み】

- ◆アパート建売事業への取り組み
- ◆ソリューション事業における収益ビルの取得
- ◆中古住宅のリフォーム再販事業



アパート建売事業 ※画像はイメージです



ソリューション事業 ※画像はイメージです



中古住宅リフォーム ※画像はイメージです

Key Studio

5-1：ライブ・エンターテインメント業界の変遷 ①

①コンサート・ツアー

大規模
メジャー
8,000人～50,000人



②劇場・シアター・舞台

中規模
メジャー
毎日開催
300人～1,000人



③ライブハウス

小規模
インディーズ
300人～500人



5-2：ライブ・エンターテインメント業界の変遷 ② 音楽/アーティストの変化

◆ 10年前までのエンタテインメント

パッケージビジネス

CD/DV
D



対価



◆ アーティスト

TVや広告で「虚像」を作り上げる



プロデューサー



アーティスト



虚像

携帯電話・インターネットの普及、それに伴う、SNSによる情報流入の変化

◆ 10年前以降

興行ビジネス

フリー音源



対価



ライブチケット
物販



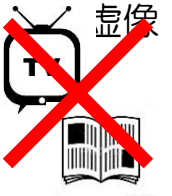
TVや広告の時代から「スマホ」へ



プロデューサー



アーティスト



虚像

◆ 現在のトレンド

ファン直接ビジネス

熱量の
高いファ
ン



意見

熱量

対価



特別な
サービス



等身大・親近感・飾らない時代へ



ユーザー自身



アーティスト

本物志向



5-3：ライブ・エンターテインメント業界のトレンド①

①コンサート・ツアー

大規模
メジャー
8,000人～50,000人

【最近の傾向】

- 私だけのアーティスト
- ニッチ

②劇場・シアター・舞台

中規模
メジャー
毎日開催
300人～1,000人

【収容人数】

- 200人～300人

【チケット代】

- 2,000円～3,500円

③ライブハウス

小規模
インディーズ
300人～500人

今流行りの
インディーズアーティスト

メジャーも
インディーズも両方

大手レコード会社
メジャー

5-4：ライブ・エンターテインメント業界のトレンド②

①コンサート・ツアー

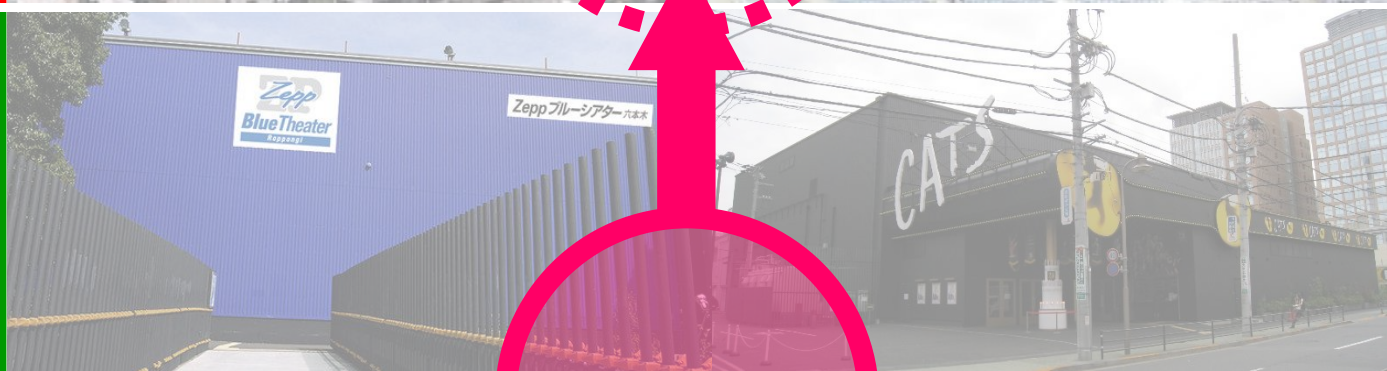
大規模
メジャー
8,000人～50,000人



育て
大型アーティストへ

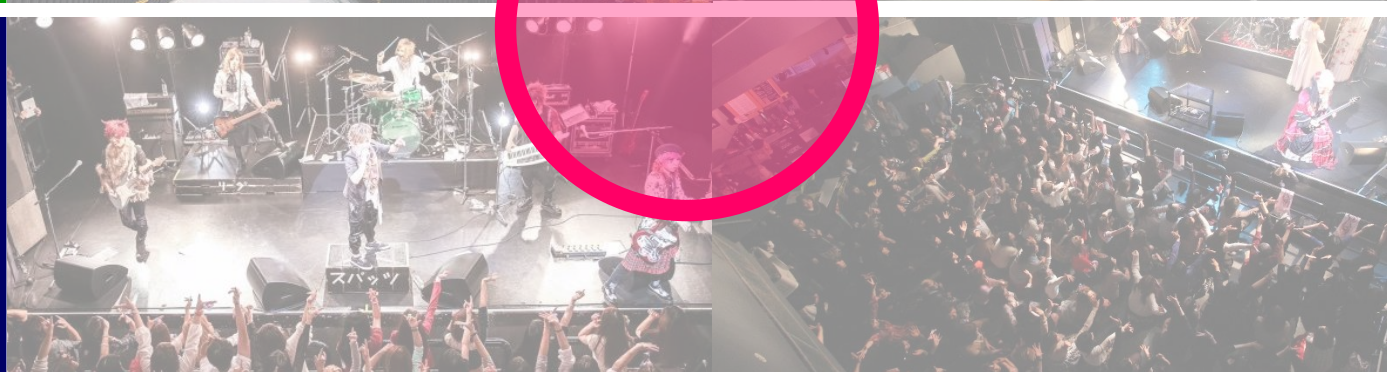
②劇場・シアター・舞台

中規模
メジャー
毎日開催
300人～1,000人

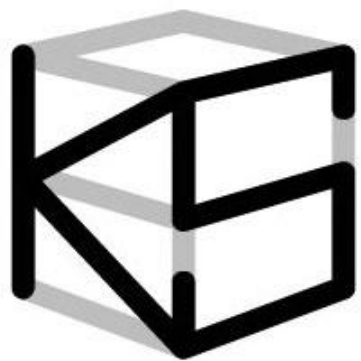


③ライブハウス

小規模
インディーズ
300人～500人



名 称



KeyStudio

SHINJUKU ALTA

Business コンセプト

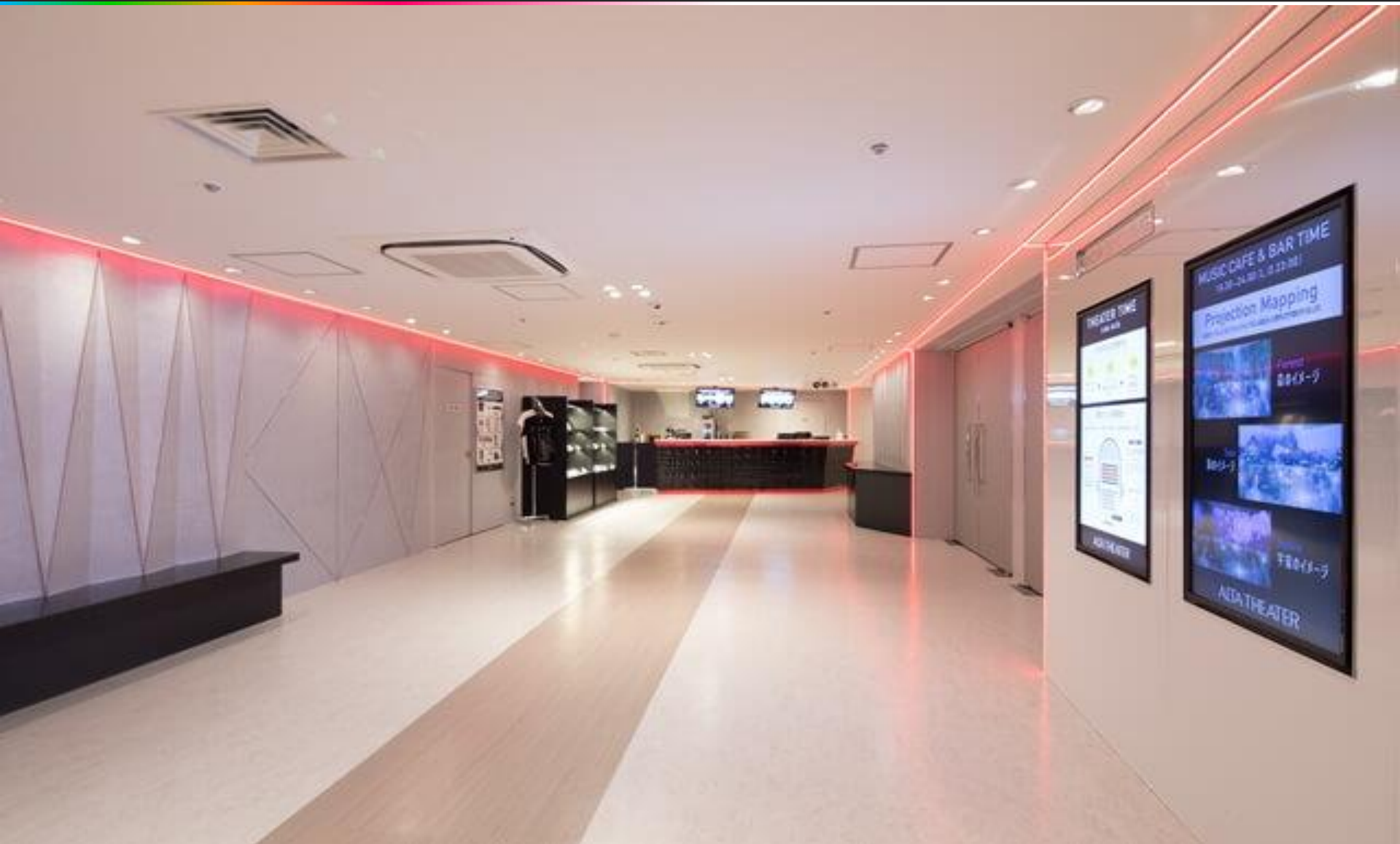
Live + Fan × Tech_{nology}

Theater コンセプト

ファンが育てるライブスタジオ

Fans complete the Stage

5-6：施設紹介 ① ロビー



※画像は改装前の参考資料です。

5-6：施設紹介 ② ロビー（改装後）



※画像は参考資料です。

5-6：施設紹介 ③ ステージエリア



5-6：施設紹介 ④ ステージエリア



ターゲット層 ①：10歳代～20歳代、女性



アイドル

ビジュアル系

声 優

俳優・タレント

アニメ・ゲーム

ターゲット層 ②：30歳代～50歳代以上、女性



タレント
アイドル

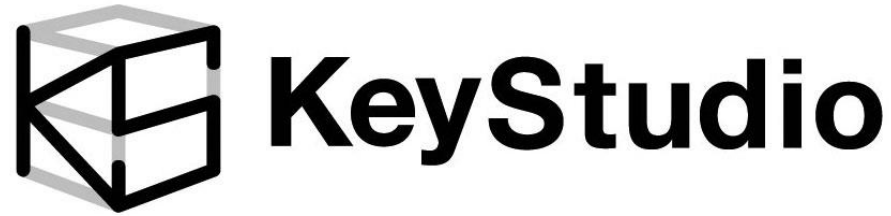
歌舞伎・能

スポーツ選手

バレエ
クラシック

演 歌

お笑い



◆ 営業時間 11 : 00 ~ 23 : 00

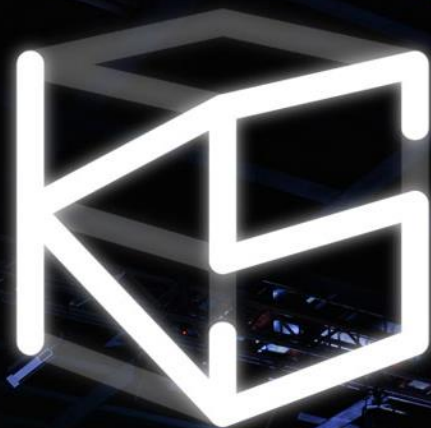
◆ 所在地 東京都新宿区新宿3-24-3 7F

◆ 料金

若者向けアーティスト/2,000円~ 3,500円 (想定)

大人向けアーティスト/4,000円~10,000円 (想定)

5-9：ファン育成の場としての「アルタ劇場」



KeyStudio

2018.06 Coming soon