

平成23年9月13日

各位

会社名 株式会社プリンス・コーポレーション
代表者名 代表取締役社長 菊地 博紀
(JASDAQ・コード3587)
問合せ先
役職・氏名 取締役 井上 政隆
電話 03-3582-3190(代)

新規事業としての店舗支援システム事業への参入に関するお知らせ

当社は平成23年9月13日開催の取締役会において、スーパー、ドラッグストアなどの小売業向けやレストラン、居酒屋などの飲食店向けに店舗販売促進、及び店舗送客支援するシステムを提供する事業を開始することを決議いたしました。同時に、滞留資産の効率的な処理を対案する事業を行う株式会社アクティブ・インターナショナル・ジャパン(以下、「AIJ」という。)と基本合意を締結し、先行して開発したシステム及び端末の販売を行なうことにいたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 店舗支援システム参入に至った経緯

当社は、主力事業として食品事業を行っており、その事業の中核として現在、子会社株式会社ハミングステージによりスーパーハミングステージ5店舗を運営しております。本年3月11日に起きた東日本太平洋沖地震及び福島原子力発電所事故の影響により風評被害が発生し、売上の減少及び野菜及び肉の仕入先の変更などにより、仕入れ価格が高騰し苦戦を強いられる状況が発生しております。当社は食品事業について卸売業、スーパー及び飲食店による小売業、そしてその間をつなぐ流通及び販売・送客支援システムを含めた一貫した食に関する事業として捉えております。現在の状況を打破するために、当社では当社の目指す食品事業の構築を完成させるための重要なファクターとして店舗支援システム事業を開始いたします。小売店においては収益力の強化、さらに新規事業であります飲食事業のオペレーションの強化を目的として店舗本部間のネットワーク構築とお客様とのコミュニケーションインフラを構築するとともに、このネットワーク上に店舗内メディアを設置し、店舗内での情報配信を行うことによる売上の向上とお客様へのメール配信による来店促進を可能とするシステムを開発開始いたしました。さらに当該システムを当社だけでなく、他の企業に対しても提供し、新規事業としてシステムの販売事業、並びに店舗販促事業を立ち上げる運びとなりました。

当社は、当該事業に大きく3つのコンセプトをもたせております。1つ目は、世間的には過去の経緯から風評のあまり良くない当社において、まずやるべきことは株主、消費者、取引先からの信用回復であると考えております。そのためには、本業である食品事業の強化が急務であると考えております。そのための手段として、独自商材の開発、卸先の拡大、直販体制の構築、企業イメージのアップといった食品事業の拡大を考えております。2つ目は、どちらかという地味であるといえる当社の事業への期待値を高めるために、最先端の技術の導入と自社店舗以外への商品販売、さらには店舗を生かした新収益構造の開発が必要であると考えております。そのための手段としては、卸先(提携店)との関係の強化、仕入先(メーカー)との関係性強化、本業付帯事業の開発による収益性の拡張、新技術の導入による食品事業リソースの強化を考えております。3つ目は、更なる成長を目指すため、グローバル企業との提携による社会的にも意義が高い新規事業の開発を考えております。これらのコンセプトを充たす事業として当該事業を行うことにいたしました。

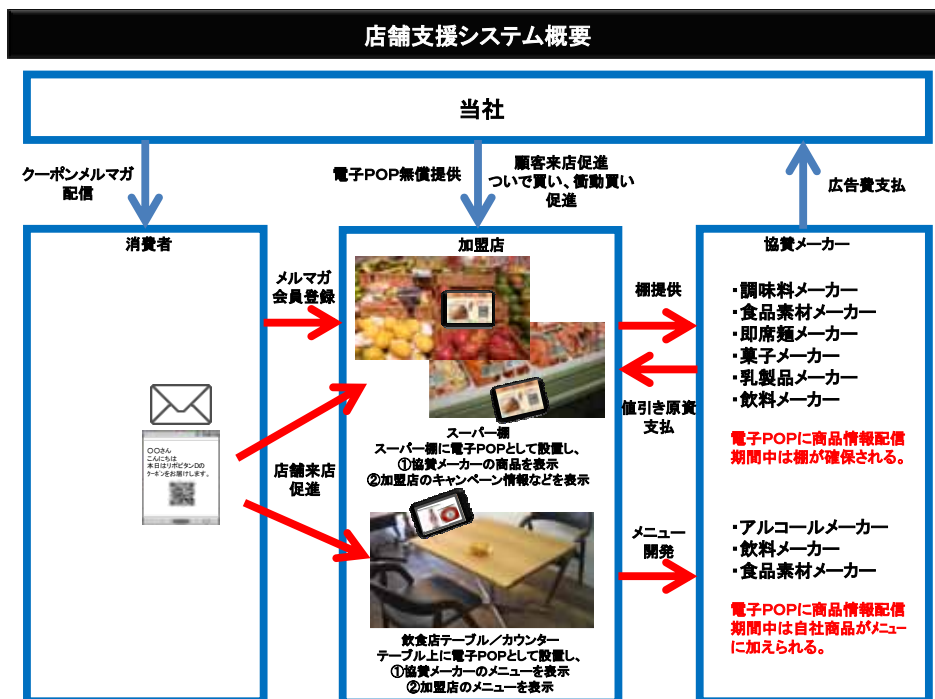
2. 新たな事業の概要

(1) 新たな事業の内容

当該事業においては、まず当社が開発を委託したシステム開発・運用パートナーが開発するネットワーク対応

小型ディスプレイ（以下、「デジタルサイネージ」と呼ぶ。）を小売店、飲食店に設置し、広告の配信を行ないます。他社での既存のビジネスモデルでは設置先にハードやシステム導入コストを要求しますが、当社におけるビジネスモデルでは、ハードやシステムは設置先に対し無償で提供する独自のフリーレンタルモデルを採用いたします。当社の収益はデジタルサイネージで流す広告枠の販売をによって利益を得るモデルとなります。

当社はこのシステムを スーパー、ドラッグストアなどの小売店、 カフェ、居酒屋などの飲食店に提供し、販売現場でのコンテンツ接触による『衝動買い、思いだし買い』を促進させます。



当社のシステムの特徴といたしましては各端末に個別のコンテンツ配信、及び時間帯毎のコンテンツ配信を実現させ、来店者や店舗の属性に合致した最適な商品情報の配信を行い、近い将来には即時に売上を上げたい時のタイムセールにも対応していく予定です。

さらに、メディアの接触だけでなく、昨今利用者が拡大している携帯電話へのクーポン配信も行い、事前に消費者にメディア設置店のクーポン配信も行い、店舗への送客支援も行います。

1. メディア映像配信プラン

提携流通の棚に設置されたサイネージに広告配信を行います。コンテンツは1枠15秒を基本とし、動画、静止画の組み合わせで広告コンテンツを制作します。設置店舗毎、時間帯毎に異なるコンテンツ配信も可能で、午前中は昼ごはんに向いている商品、午後から夕飯商品への切り替えや、大型店と小型店での料金表示の切り替えも可能です。



動画でシズル感の高いコンテンツを表示



静止で商品情報、価格情報を訴求

2. 電子クーポンサービス販売価格

QRコードや他社メディアから、携帯電話のキャンペーン専用サイトへお客様を誘導し、店舗へ誘導、購買させるサービスです。消費者はメルマガから電子クーポンを取得し、店頭でチケットを発売し、サービスを受けることができます。これまでの店舗来店者のみに告知を行うメディアというだけでなく、未だ来店していないお客様を店舗に誘導し購買誘導を行います。また、引き換えを行う商品は提携流通の通常売り場、に配置される商品棚と連動した新しいメディアです。

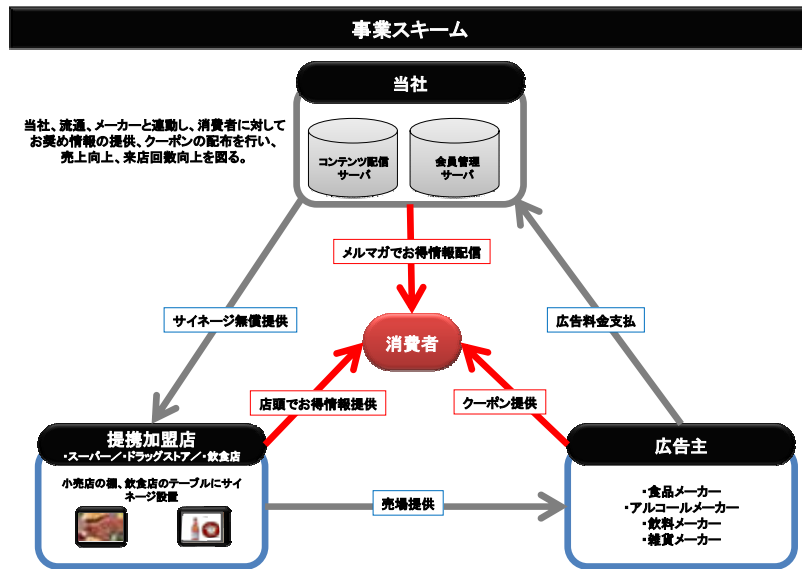


QRコードリーダー
携帯QR画面をQRコードリーダーにタッチしチケットを発売



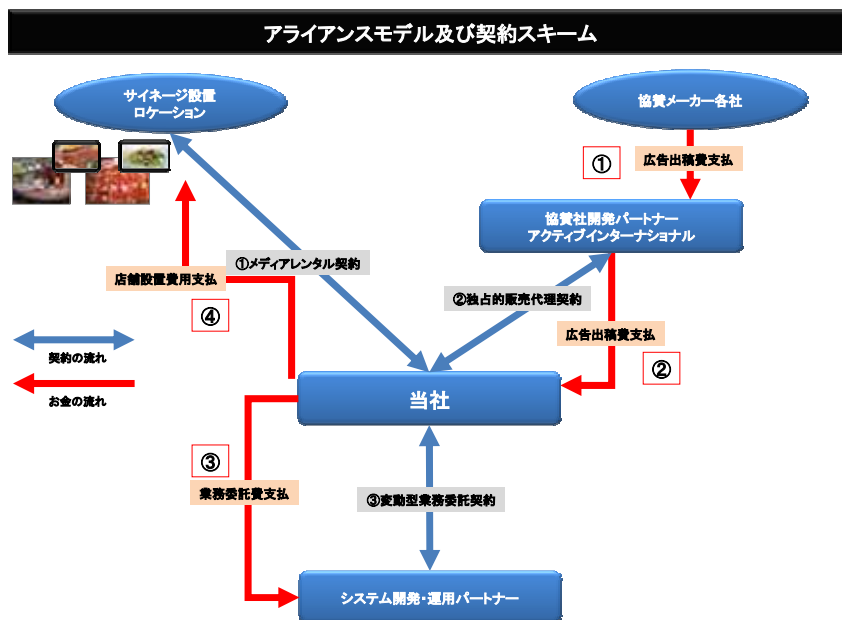
チケットプリンター

また、当社はスーパー5店舗、飲食店2店舗の経営を行なっておりますので、試験導入及びモデルルームとしてまずは当社において導入し事業を開始いたします。平成23年9月中にスーパーハミングステージを導入1号店としてシステムの稼働を目指しております。



当社は、既に当該システム及び端末の開発をシステム運用・開発パートナーに委託し、その開発を終えております。当社は、初期段階のハミングでのシステム導入から、A I J に対し、広告営業業務を委託いたします。当社は、この広告売上の中からデジタルサインージ設置費用の支払およびシステム開発にかけた費用の償却を行い、残りを当社の利益として計上いたします。自社店舗であるハミングを初期のテスト導入及びモデルルームとして効果測定を測り、他店舗に足して販売する事業化に向けての準備を行ってまいります。

当社は、当該スキームを構築し、拡大していくことで食品事業を拡大し、安定したキャッシュ・フローを生み続ける事業に育ててまいります。



協賛メーカーはA I J にデジタルサインージへの広告出稿料として支払を行います。

A I J は当社に対し、受け取った広告出稿料の75%を支払います。

当社は、システム運用パートナーに対し、運用委託費の支払を行います。

と同様、ロケーションに対し、経費の支払いを行います。

残金から経費を除いた残りが当事業での当社の利益となります。

新たな事業の経営成績及び当社における経営成績予想

			平成24年3月期予想
売	上	高	10百万円
営	業	利 益	46百万円

経常利益	58百万円
当期純利益	58百万円

初期投資約1億4千万円については減価償却費として3年間で回収いたします。

(2) 当該事業を担当する部門

当該事業を運営するため関連事業本部として、菊地社長が事業を統括し、システム・サービス設計を為政取締役が担当し、早期の事業開始をいたします。将来的には、事業の進捗に伴い、為政取締役を非常勤から常勤とし、事業全体の統括を担当していくこととなります。実際のシステムの運用はシステム開発・運用パートナーに委託し、導入店舗の開発、及び広告出稿営業を当社とA I Jにて行ってまいります。現状では新たな人的リソースの追加なしで事業を行ってまいります。

3. 事業優位性とリスクファクター及びヘッジ案

当該事業における当社の事業モデルの優位性は、加盟店にコストリスクが少なく導入がしやすい点、協賛者は自社商品販売の売り場が確保できる点、広告営業、コンテンツ制作、システム運用などを一括管理できる会社が現在なく、先行者メリットが得られる点にあります。また、技術優位性としては、個別配信システムにより、店舗別・時間帯別の販促が可能(店舗毎のタイムセールスに対応)であり、クーポンとの連動による顧客購買管理が可能な点にあります。

事業リスクとしては、広告収入に依存しているため協賛社がない場合、当社がリスクのすべてを抱える点、広告営業、コンテンツ制作、編成、配信、システム運用、問い合わせ業務など業務が多岐に渡り、事業拡張に伴い人材投資が負担になる点があります。これに対するヘッジとして、既に顧客を抱える企業との構造的アライアンス(A I Jとの提携)による協賛社の確保、全ての機能・体制を持つ企業(システム運用パートナー)に運用を委託することで事業を行なってまいります。

4. 当該事業の開始のために支出する金額及び内容

		月額	経費合計	
固定費	サインージ環境構築	¥2,555,556	¥92,000,000	3年償却で試算
	ハード開発	¥2,166,666.67	¥78,000,000	800台×97500円
	設置工事費	¥388,888.89	¥14,000,000	140箇所×10万円
	システム開発	¥1,972,222	¥65,000,000	
	サインージ管理機能サーバ	¥986,111	¥35,500,000	
	サインージコンテンツ入稿システム	¥541,666.67	¥19,500,000	
	センター管理サーバ	¥222,222.22	¥8,000,000	
	ネットワーク機器	¥55,556	¥2,000,000	
	事前準備期間経費	¥166,667	¥6,000,000	月額100万円×6か月
	月額運営費	¥3,434,000		
	固定費合計	¥7,961,778		
変動費	広告代理店コミッション	金額は流動的です。		
	システム運用費			
	ロケーションコミッション			

ハード開発費(¥78,000,000-)及びシステム開発費(¥65,000,000-)については、借入により調達を行い、すでに支払いを完了しております。

月額固定費は¥7,961,778かかります。当該費用は当社の既存及び当事業以外の新規事業による利益における、手元流動性資産でまかなってまいります。

5. 日程

取締役会決議 平成23年9月13日

事業開始予定日 平成23年9月26日(予定)

(スーパーハミングステージ宮内店にて試験導入を開始する予定です。)

6. 今後の見通し

上述の事業開始により、当社の平成24年3月期予想に修正が生じる見通しではありますが、修正後の平成24年3

月期業績予想につきましては、平成23年8月8日「営業権等譲受及び外食事業への参入に関するお知らせ」及び平成23年9月1日「LED照明機器販売事業への参入に関するお知らせ」で開示いたしました事業も含めまして新規事業の数字が判明した時点でお知らせいたします。

7. 株式会社アクティブ・インターナショナル・ジャパンとの基本合意について

当該システムはA I Jとの提携により拡販を行なっております。A I Jは、企業が抱えている価値の下がった滞留資産（在庫商品）の本来価値（簿価）を、アクティブが発行するトレードクレジット（TC）と等価交換させ、企業には発行してTCで広告商品又はA I Jの提供するさまざまなサービスを購入していただくサービスを提供しております。グローバル企業であるアクティブ・インターナショナルは世界15カ国にオフィスを持ち、クライアント数1,000社以上、TCのグロストレード額15億ドル（2009年度）の世界展開を行なっている企業体であり、世界的にはTCを活用した取引がコーポレートトレード事業として認められております。A I Jは、当該システムを広告媒体として企業に販売し、TCで取引を行なうことで実際には企業の滞留在庫を取得いたします。企業にとっては、本来評価減されるはずの滞留在庫が等価の広告費に代わることで、財務状況を改善することができます。A I Jはグローバルなネットワークを通じ滞留在庫を処分することで、利益を得ることができます。このビジネスモデルを構築することで、事業に係る全てのものにリスクが小さく利益をもたらすシステムが構築され、当社において継続して利益をもたらす事業となっていく予定です。

当社は、A I Jとの提携により現金だけでなく、企業の滞留資産（在庫品など）と現金の組み合わせで広告枠を販売するモデルを構築します。このモデルを構築することで、広告予算が潤沢にない企業に対し、低いハードルで広告出稿の営業を行なうことが可能になります。TCによって取得した滞留在庫はA I Jのグローバルな流通やその他格安販売市場に乗せることで販売することができます。また、TCは全世界で既に多数の企業に利用されており、広告市場に始めて参入する当社においてもTCの信用で大手クライアントと契約することが可能になります。

当社にとっては、A I Jと提携することで新たに営業先を開拓せずに、A I Jの既存顧客50社以上に対し営業を行なっていくことができます。また、その営業先においてもA I JのTCによる財務体質改善という経営層に響くビジネスモデルという強みがあり、顧客候補に対し積極的に当該システムをアピールしていくことができます。

株式会社アクティブ・インターナショナル・ジャパンの概要

(1) 商号	株式会社アクティブ・インターナショナル・ジャパン	
(2) 本店所在地	東京都中央区日本橋大伝馬町 11 番 8 号	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 岩田勝	
(4) 事業内容	1. 企業間バーター取引 2. 企業間バーター取引を利用した事業システムの企画、構築、仲介、斡旋業務	
(5) 資本金の額	金 1 億 6,224 万円	
(6) 設立年月日	平成 8 年 4 月	
(7) 純資産	5,239 万円	
(8) 総資産	3 億 5,579 万円	
(9) 大株主及び持株比率	岩田勝	58.5%
	Active International Holdings, Inc.	21.2%
	株式会社 ADK インターナショナル	2.6%
	株式会社乃村工藝社	2.6%
(10) 上場会社と当該会社の関係等	資本関係	該当事項はありません
	人的関係	該当事項はありません
	取引関係	該当事項はありません

	関連当事者への 該当状況	該当事項はありません
--	-----------------	------------

(参考) 当期業績予想(平成23年5月12日公表分)及び前期実績 (単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当期業績予想 (平成24年3月期)	2,302	40	41	39
前期実績 (平成23年3月期)	1,510	201	253	657

以 上