

SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

<http://www.sugai-dinos.jp/company/ir/>

2017 年 1 月 10 日（火）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
浅川 裕之

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 第 2 四半期で成長への布石を打ち、第 3 四半期以降は投資回収を本格化へ

SD エンターテイメント〈4650〉は北海道地盤の、ゲーム、ボウリング、映画など総合娯楽施設やフィットネスジムを全国で展開する企業。2014 年 1 月に RIZAP グループ〈2928〉の傘下に入って事業構造改革を進め、現在は成長追求のステージに移行した。既存事業の拡大に加え、放課後デイサービスや認可外保育、介護などの新規分野にも進出。

2017 年 3 月期第 2 四半期決算は、売上高 4,066 百万円（前年同期比 2.6% 増）、営業利益 50 百万円（同 36.7% 減）と前年同期からほぼ横ばいとなった。期初予想比較では売上高が 184 百万円の未達となったが営業利益と経常利益は予想を上回っての着地となった。今第 2 四半期累計期間は将来の成長に向けて布石を打つ、先行投資の時期だったというのが弊社の理解だ。

主要事業部門のフィットネス事業では、既存店ベースでは見学入会率や初期定着率などの KPI が改善し、既存店会費収入は前年同期比 2% 増と好調だった。物販では売上増に加えて自社品比率向上によって粗利益率が上昇した。店舗閉鎖の影響で前年同期比減収となったが、各店舗の集客力や収益性は着実に向上している。

GAME 事業では、店舗のスクラップ・アンド・ビルドと、稼げる機種であるプライズゲームの強化を 2 つの柱に、成長を目指している。不採算店舗の順次閉鎖を行う一方で新たに店舗を拡張しているが、帯広音更店の成功で地方都市を対象とした出店モデルが確立しつつある。またプライズゲームでは集客力のある新型機の大型投資に踏み切った。

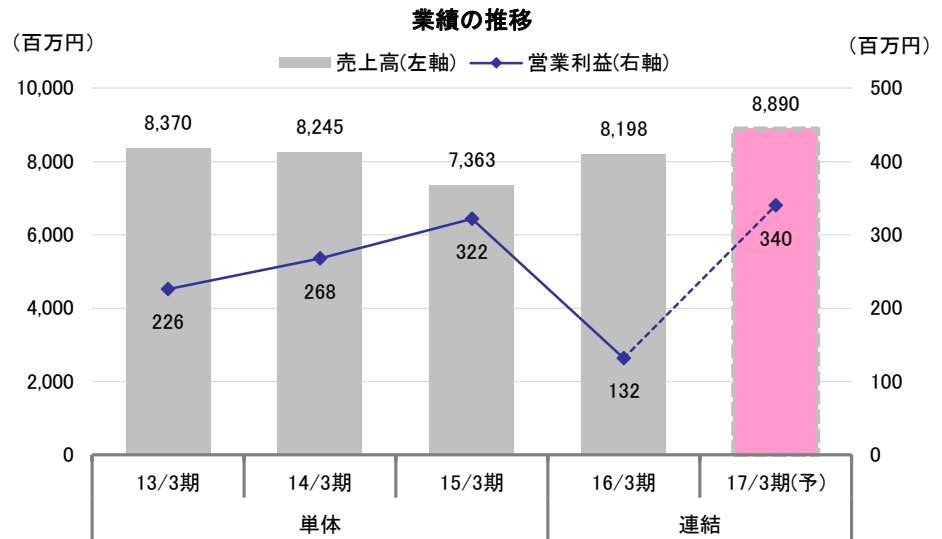
“その他事業”は子会社事業が加わったことで売上構成比約 20% を占めるに至っている。介護事業、カウネット事業、テレマーケティング事業はいずれも順調に進捗したほか、放課後デイサービス 2 施設と認可外保育園 1 施設を第 2 四半期に開設し、事業拡大にスタートを切った。

2017 年 3 月期通期予想の達成は、簡単ではないが十分可能だと弊社ではみている。前年度下期は複数の一過性要因が重なり、利益が圧迫されたが、今下期はそうした要因は現段階では見当たらない。ボウリング事業の競争環境激化などの不安要因はあるが、フィットネスや GAME など他事業では順調な推移が続いている。

■ Check Point

- ・ 17/3 期 2Q は増収減益となるも営業利益と経常利益は計画を上回って着地
- ・ 17/3 期通期は大幅増収増益の見通し
- ・ 17/3 期配当は 5.84 円の見通し

2017 年 1 月 10 日（火）



■ 2017 年 3 月期第 2 四半期決算の分析

17/3 期 2Q は増収減益となるも営業利益と経常利益は計画を上回って着地

2017 年 3 月期第 2 四半期決算は、売上高 4,066 百万円（前年同期比 2.6% 増）、営業利益 50 百万円（同 36.7% 減）、経常損失 26 百万円（前年同期は 17 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失 71 百万円（前値同期は 79 百万円の損失）と、全般に前年同期比と同じ水準での着地となった。一方、期初予想との対比では、売上高は 184 百万円計画を下回ったものの、利益面では営業利益と経常利益が計画を若干上回っての着地となった。

2017 年 3 月期第 2 四半期決算の概要

（単位：百万円）

	16/3 期	17/3 期				
	2Q 累計	2Q 累計 (予)	2Q 累計	前年同期 比伸び率	前年同期 比増減額	期初予想 比増減額
売上高	3,963	4,250	4,066	2.6%	103	-184
売上総利益	3,126	-	3,050	-2.4%	-76	-
販管費	3,047	-	3,000	-1.5%	-47	-
営業利益	79	40	50	-36.7%	-29	10
経常利益	-17	-30	-26	-	-9	4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-79	-60	-71	-	8	-11

出所：短信、説明会資料からフィスコ作成

弊社では、今第 2 四半期は営業利益以下が計画を若干ながら上回っての着地となり、まずまずの決算であったとみている。売上高の計画に対する未達額 184 百万円は第 1 四半期の 47 百万円と第 2 四半期単独期間の 137 百万円とに分解できる。このうち、第 2 四半期の未達分のかなりの部分は、8 月の台風被害の影響だと弊社ではみている。184 百万円の売上未達の影響は決して小さくないが、それを吸収して利益は計画線まで戻した点に、同社の収益力が改善してきていることがうかがえる。



SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

<http://www.sugai-dinos.jp/company/ir/>

2017 年 1 月 10 日（火）

今第 1 四半期において同社は、1) 市場調査・人材教育・コンサルティング費用、2) 放課後デイサービス等の開業準備費用、3) 賃料削減交渉成功報酬の一括計上、4) 赤字ゲーム店譲渡決定にかかる減損の計上、の 4 項目について一時的な費用を計上した。

このうち、市場調査・人材教育・コンサルティング費用は、同社の事業分野全般にわたって投入された。例えば GAME 事業では、同社自身がゲーム場運営において長年の経験を有しているが、今回、外部コンサルタントに委託して、ゲーム機の選定や動線など店舗設計全般について見直しを行った。その効果は第 2 四半期から明確に現れているもようで、第 3 四半期以降の成長につながると期待されている。また、賃料削減に関しては、外部の交渉専門家に依頼して不動産の賃料を年間で約 50 百万円引き下げることになった。この効果は 7 月の月次決算から賃料負担の軽減効果として発現している。

第 2 四半期単独期間においては、第 1 四半期の施策に費用を投下して行った各種収益改善策の着実な実行に努めた。この期間は夏場で同社にとっては不要期に当たるが、新たな施策にじっくり取り組んで定着させるには好都合といえる。今第 2 四半期累計期間は、将来の成長に向けて布石を打つ、そういう位置付けの時期であったと言えるだろう。

事業部門別では、GAME 事業は既存店ベースではヒットゲーム機の導入や早朝営業開始の効果などで好調に推移した。フィットネス事業も、既存店ベースでは会員数が増加したほか、物販も伸長して順調だった。ただし前年同期比較では、それぞれの事業で店舗数が純減した影響で減収となった。

ボウリング事業は前々期から行っている LTB（ボウリング教室）の継続実施やトーナメント、リーグ戦の実施で顧客増を図った。しかし、8 月の台風の影響による団体予約のキャンセルや昨年 12 月にオープンした競合店の影響などで、前年同期比では減収となった。

施設管理事業のうちシネマは「名探偵コナン」シリーズや「君の名は。」「シン・ゴジラ」などのヒット作に恵まれたほか、カフェ施設の飲食売上増などで、前年同期比増収となった。

その他事業は、2015 年 5 月と 7 月に子会社 2 社の事業が加わったことで、大幅な増収となった。子会社による介護事業、カウネット事業、テレマーケティング事業はいずれも順調に進捗したほか、放課後デイサービス 2 施設と認可外保育園 1 施設を第 2 四半期に開設し、事業拡大にスタートを切った。

事業セグメント別売上高の推移

（単位：百万円）

	15/3 期				16/3 期				17/3 期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
GAME 事業	592	655	580	615	550	600	524	599	540	567
フィットネス事業	589	574	557	567	555	599	545	546	528	530
ボウリング事業	246	242	286	359	244	309	319	322	242	232
施設管理事業	274	273	237	285	254	361	266	307	290	328
うちシネマ	214	212	178	203	193	266	209	244	229	265
うちその他	59	62	61	82	61	95	57	63	61	63
その他	105	112	102	108	106	420	408	405	391	412
売上高合計	1,809	1,858	1,758	1,937	1,711	2,251	2,053	2,053	1,994	2,072

出所：会社説明会資料からフィスコ作成

2017 年 1 月 10 日（火）

■ 事業部門別動向

フィットネス事業は長期継続を前提とした会費収入を収益の中核とするモデル

(1) フィットネス事業

同社はフィットネス事業を中期成長エンジンと位置付け「フィットネス中期ビジョン」を策定している。この中期ビジョンは現在も堅持されているが、フィットネス事業の戦略には少しずつ変化が出てきている。結論から言えば、こうした変化は同社にとってプラスとなる可能性があると弊社では考えている。

中期ビジョンの作成当初は、グループ型ダイエットプログラム「FIVE」を中核とした成長戦略を描いていた。しかしこれは 2015 年 12 月で開発中止となったが、現在は既存店舗で従来より提供中の「SLIT」に力を入れ、カウンセリング技術向上や接客改善で改良し、全店舗に導入している。SLIT は FIVE の目指した単独店舗展開を視野に入れたプログラムではなく、SLIT は FIVE の反省からマンツーマン制を採用し、フィットネスジム内の既存の器具を使用したダイエットプログラムだ。食事制限と組み合わせで 2 ヶ月間での目標達成を目指す内容となっている。料金は入会金及びサプリメント込みで 2 ヶ月間の基本プログラムが 198,000 円となっている。

同社によれば SLIT によるダイエットの成功率は 80% を超えて高い顧客満足度を提供できているようだ。同社はユーザーからの高い評価に応える形で 2017 年 3 月期第 1 四半期中に全店舗において SLIT を提供する体制を整えた。第 2 四半期に入っても SLIT は順調に推移しているようだ。

しかし同社がフィットネス事業で取り組むのは SLIT の拡販だけではない。同社が展開する SD フィットネスは従来型のフィットネスジムであり、長期継続を前提とした会費収入を収益の中核とする事業モデルだ。SLIT のような短期決戦型のプログラムは数あるメニューの 1 つという位置付けであり、同社が地道に取り組むのは見学者から入会へのコンバージョン率（「見学入会率」）や、初期定着率、それらの成果としての既存店売上高の上昇など、地道な施策だ。今第 2 四半期の状況を見ると、これらの指標はいずれも着実な改善を示している。

2017 年 3 月期第 2 四半期の主要な指標の状況

KPI 項目	前回	現在	備考
見学入会率	57%	63%	見学者に対する入会者の比率
初期定着率	85%	90%	入会から一定期間（3 ヶ月後）の定着率
サブリ類粗利益率	25%	35%	自社製品切り替えで上昇
既存店舗会費収入前期比	-	102%	見学入会率⇒初期定着率の流れで増収
既存店物販売上前期比	-	108%	プロテイン商品を今秋にリニューアル
既存店飲食売上前期比	-	445%	プロテインバーでの売上。今期中に 10 店舗展開予定

出所：フィスコ作成

顧客との間で長期的な信頼関係を構築し、それを事業の成長に変えようという同社の経営方針が、具体的成果として発現した事例が三重県・津藤方店であった。従来、三重県において津店を運営していたが契約終了により 10 月でクローズとなった。同社は 12 月下旬に津藤方店として近隣に再オープンする計画を立てたが、2 ヶ月弱のクローズ期間があるため、顧客の流出が懸念されていた。ところが実際には、既存顧客の流出はほとんどなく、むしろ設備が新しくなるということで、会員数の増加が見込める状況となっている。この背後には、日々のコミュニケーションの中で、スタッフと会員の間に信頼関係があったことがある。その上で、既存会員へのきめ細かいフォローや、つなぎ止めのための臨時イベントなどを開催し、顧客流出の食い止めに成功した。同社は津藤方店の事例をベストプラクティス（最良のお手本）としてマニュアル化し、全店舗で共有することを既に始めている。

12月下旬 津藤方店オープン 大手スーパーチェーン敷地内出店モデルに

津店、契約満了により 10 月クローズ。至近に「津藤方店」として新規オープン。



最新のトレンドで需要喚起し、スタッフ力で、長期在籍に繋げる。
1,900 名 (既存) ⇒ 2,500 名規模のクラブを目指す。

出所：説明会資料から転載

今回、同社から新たな成長モデルづくりへの実験の取り組みが明らかにされた。内容は、1) ランナー層向けのジム、2) シニア層向けのジム、3) ニッチ層向けのジム、の 3 種類について、可能性を追求し、既存店舗で試しながら、慎重にそれぞれ 1 店舗ずつ実験店舗を開店し、結果が良いものから展開する目論見だ。このうち 1) のランナー向けジムは、“快適な環境と正しい走り方の指導で、ランナーの悩みを解決するコンパクトタイプのランニング & コンディショニングジム” というコンセプトで、ファンランナーからアスリートまでをカバーする予定だ。現在、実績あるパートナーとプログラムを共同開発中で、東京都内に来春オープンを目指して準備を進めている。他の 2 店についてはコンセプトや収益モデルなどの細部を研究中で、詳細内容の公表やジムの開設にはまだ時間を要するとみられる。

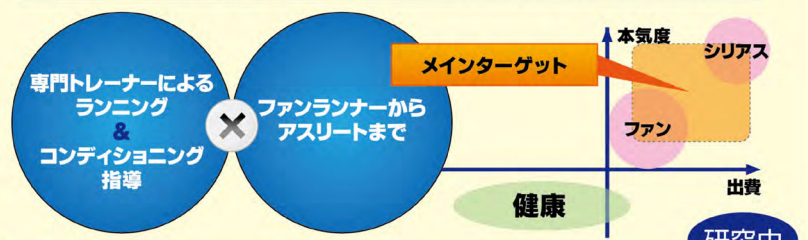
弊社では同社のこうした取り組みは、FIVE や SLIT に頼る成長モデルよりもむしろ差別化に向けては効果が大きいのではないかと考えている。親会社の RIZAP グループはパーソナルトレーニングジムで目覚ましい成長を遂げているが、同社の SD フィットネスが同じ路線で行っても成功が保証されているわけではない。むしろ、SD フィットネスの既存客や設備、立地を生かして地道に“SD フィットネスファン”づくりを行うほうが、成長への近道になるのではないかと考えている。

成長モデルづくりの新たな実験

成長モデルづくりの実験

1 ランナー層向け ▶ 悩めるランナーの不安を解決するジム

快適な環境と正しい走り方の指導で、ランナーの悩みを解決するコンパクトタイプのランニング & コンディショニングジム。



指導プログラムは、実績あるパートナーと共同開発東京 23 区東部を中心に物件調査中。来春オープン予定。 ※パートナー…オリンピック出場経験者

2 シニア層向け
3 ニッチ層向け

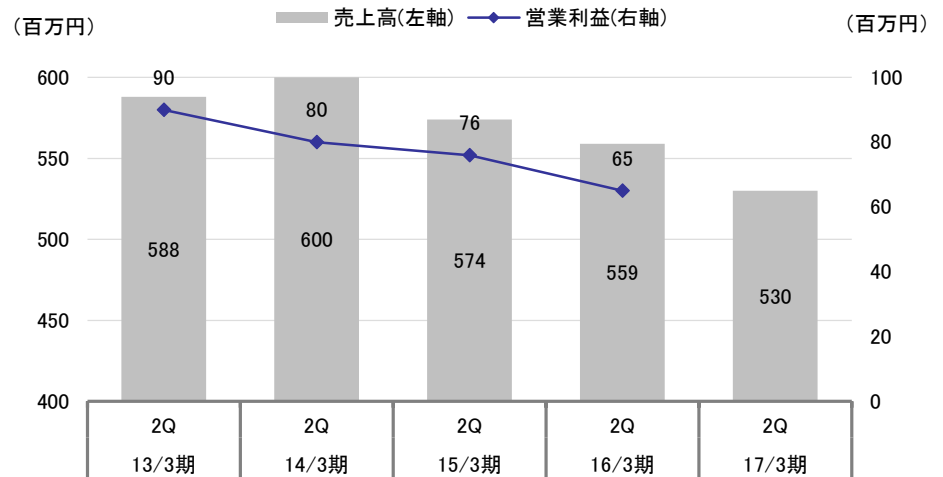
出所：説明会資料から転載

2017 年 1 月 10 日（火）

業績動向は堅調だ。2017 年 3 月期第 2 四半期累計期間の売上高は 1,059 百万円で、前年同期比 5.0% の減収となったが、これは SD フィットネス新所沢店を 2016 年 3 月に閉店した影響が大きい。各店舗の顧客ニーズに合わせてスピニングバイク（秋田広面店、国立店）や UBOUND（富士店）などのプログラムを導入したことで、会員の新規入会・継続の動機向上がみられるほか、物販の増加もあって、既存店ベースでは堅調な業況となっているようだ。

今下期の業績は三重・津藤方店の休業影響が、業績数値にマイナス影響を及ぼす可能性がある。しかし、今の同社にとって重要なのは見学会率など KPI 指標の着実な向上と、在籍会員数の増加にあると考えている。第 2 四半期決算で見られた堅調な動きが今下期においても続くかどうか注目している。

フィットネス事業の第2四半期業績の推移



出所：会社資料からフィスコ作成

注：17/3 期 2Q の営業利益はデータなし

ゲーム事業はスクラップ・アンド・ビルドと稼げるゲーム機の選定に注力

(2) GAME 事業

ゲーム市場はマクロ的には右肩下がりが続いているが、これには少子化やスマホの登場など構造的要因が影響していると考えられるため、影響をはねのけて成長するのは容易ではない。そうした厳しい事業環境に対する同社の施策は大きく 2 つだ。1 つは店舗のスクラップ・アンド・ビルドであり、もう 1 つは“稼げる”ゲーム機の選定とそれへの集中投資だ。

店舗のスクラップ・アンド・ビルドについては、前期から今期にかけて積極的に行った。不採算店は順次閉鎖という方針のもと、2015 年 9 月に愛知・守山店、2016 年 5 月に高知・四万十店、2016 年 7 月に香川・丸亀 VASARA 店を閉鎖した。一方で、2015 年 12 月に函館・上磯店、2016 年 5 月に帯広音更店をオープンした。帯広音更店は、商圈内に競合施設がないため、好調な業績を継続しており、今後の出店における 1 つのモデルと位置付けられている。ただし、帯広音更店モデルは、言うなれば地方出店モデルであり、法的要件や経済条件により適した立地を見つけるのが難しく、進捗としては遅れ気味というのが実情のようだ。

2017 年 1 月 10 日（火）

新規出店については帯広音更店モデル以外にも、商業施設内における小規模事業モデルも検討されている。これは中・大型のスーパーなどの商業施設内で、集客力のあるプライズゲームに機種を絞って運営する小型店舗だ。現在北海道内でスーパーチェーンと出店を協議中とのことだ。反対に、同社の既存ゲーム施設の中には、スペースが大きすぎる店舗もある。そうしたところは反対に、ゲーム施設内にフィットネス施設やカフェ施設に部分転用し、店舗の魅力を高める工夫も検討している。

ゲーム機の選定では、今第 1 四半期において、外部コンサルタントに依頼して、設置機種や店舗内のレイアウトなどの見直しを行った。同社自身もゲーム場運営には長い経験を有するが、全社的な外部コンサルタントの目による業務見直しの一環として行った。その結果を受けて、プライズゲーム（クレーンゲーム。商品名としては“UFO キャッチャー”など）の集客力が高いことが改めて指摘された。さらに、クレーンゲームの中でも大型景品に対応する最新型の機種を導入したところ、売上が旧型機に比べて 70% 増と顕著な改善を示したため、同社は年末需要に向けて 100 台を導入するなど、設備投資にも踏み切った。

プライズゲームの強化

プライズゲーム強化

前述の運営強化に加え、最大繁忙期となる年末に向けて、既存店舗へクレーンゲーム機を追加導入する。

導入機器と台数

セガ社製【UFO9】を中心に、大型景品対応のクレーンゲーム機も合わせ **100 台**

これらにより 12 月以降の
プライズゲーム
前年同月比 120% を目指す。

出所：説明会資料から転載



業績面では、2017 年 3 月期第 2 四半期累計期間の売上高は 1,108 百万円で、前年同期比 3.7% の減収となった。今第 1 四半期においては「艦これアーケード」がヒットしたほか、第 2 四半期は新型プライズゲームの導入でプライズゲーム売上が前年同期を上回った。しかし事業部全体としては不採算店舗の閉鎖によって、店舗数が 1 店舗純減となった影響で前年同期比減収となった。

今下期以降については新型プライズゲームの貢献がまず注目される。同社は 100 台の導入を決めているがメーカー増産して在庫が確保できれば更なる発注も検討している模様だ。また、小型店舗についても第 1 号店が今下期中にオープンする可能性がある。不採算店の閉鎖が一段落したことで、新規出店によるトップライングロスへとステージが切り替わってくるのかどうか注目している。



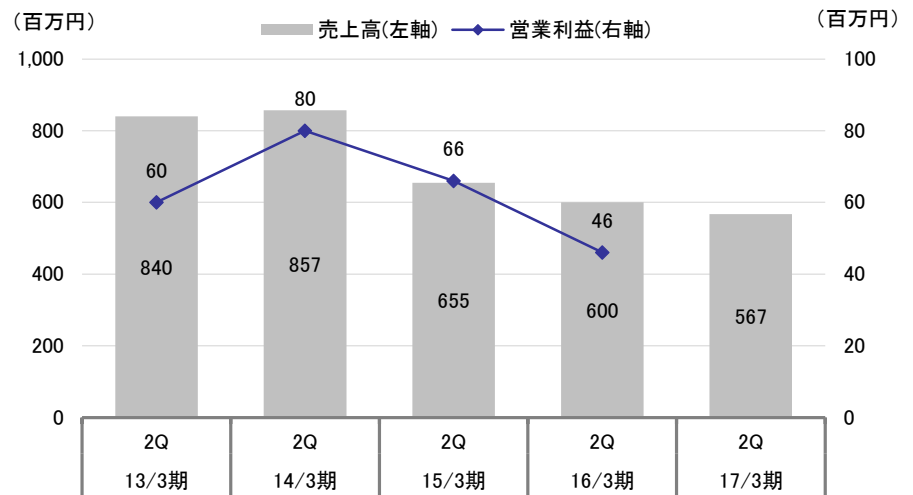
SD エンターテインメント

4650 東証 JASDAQ

<http://www.sugai-dinos.jp/company/ir/>

2017 年 1 月 10 日（火）

GAME事業の第2四半期業績の推移



出所：会社資料からフィスコ作成

注：17/3 期 2Q の営業利益はデータなし

2Q の売上高は前年同期比で大きく落ち込む

(3) ボウリング事業

ボウリング事業では、子供やシニア層などターゲットを変えながら LTB（ボウリング教室）を定期開催し、そこでボウリングの楽しみに目覚めた人をトーナメント戦やリーグ戦へ誘うといった活動を通して、地道にファン層拡大に努力してきた。これらは一定の成果を収め、前年度第 2 四半期単独期間は夏場の不需要期にも関わらず、例年にない売上高を記録した。こうした啓蒙・プロモーション活動は現在も継続しているが、2015 年 12 月に札幌市内に大型競合店ができたことで競争環境が変化した。札幌市内の旗艦店をめぐる競合激化で、ボウリング事業全体の業績が伸び悩んでいる状況だ。

ボウリング事業において設備一新などの大型設備投資は回収可能性の点で現実的ではないと考えられるため、現状打開のためには小さな施策の積み重ねを行うことになるだろう。同社は、前述のように、LTB や大会の開催、さらには「パーティボウリング」などのイベントの開催で、ボウリング・ファンを増やして来た実績がある。これにメンバーシップ制度やポイントカードなどを合わせて、“SD ボウリングファン”を増やすことが回復への近道になると弊社では考えている。

2017 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高は 474 百万円と、前年同期比 14.3% 減となった。この大幅な落ち込みの背景には、前年同期の水準が高かったことに加え、今年 8 月の台風の影響で団体客が減少したこと、競合店の影響などがある。ボウリングは第 3・第 4 四半期が需要期であり、今下期に第 2 四半期の不振を挽回することは十分可能だ。足元の状況は競合店の影響で年末年始の団体客の取り込みが計画を下回っているもようで、この点が気掛かりではあるが、今後の挽回を見守りたい。



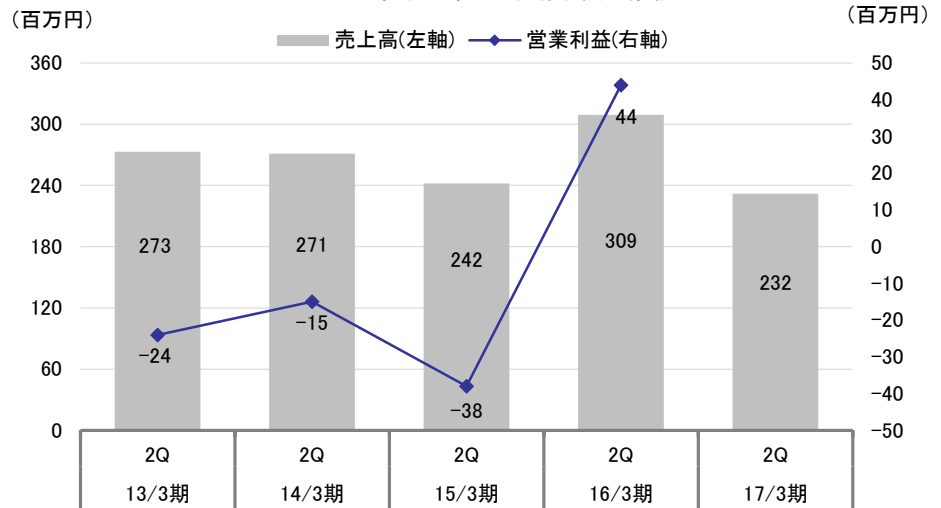
SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

<http://www.sugai-dinos.jp/company/ir/>

2017 年 1 月 10 日（火）

ボウリング事業の第2四半期業績の推移



出所：会社資料からフィスコ作成

注：17/3 期 2Q の営業利益はデータなし

話題作の継続上映で安定的な収益が期待される

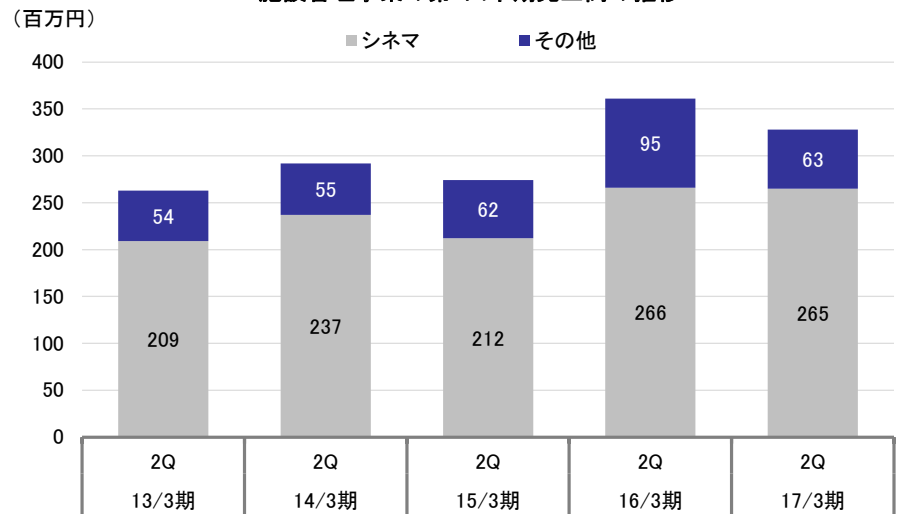
(4) 施設管理事業

施設管理事業は映画館運営のシネマ事業と不動産賃貸収入やファシリティマネジメントを主な内容とする「その他」からなっている。収益変動をもたらすのは売上構成比が大きいシネマ事業だ。

今第 1 四半期はシネマ事業において「名探偵コナン純黒の悪夢」、「ズートピア」等のヒット作により入場者数が増加した。また、札幌劇場において本格的カフェの増設の結果、飲食の売上高が伸びたことも寄与した。第 2 四半期には大ヒット映画の「君の名は。」や「シン・ゴジラ」が公開され、シネマ事業の売上高をさらに押し上げた。「君の名は。」は第 3 四半期に入っても人気が続いているため、同社では上映を継続している。

ビル管理のノウハウを事業化したファシリティマネジメント事業では、スガイディノス室蘭の遊休スペースを賃貸するなど増収要因もあったが、広告収入の反動減などにより、減収となった。

施設管理事業の第2四半期売上高の推移



出所：会社資料からフィスコ作成

今下期は、年末年始において「この世界の片隅に」、「ファンタスティック・ビーストと魔法使いの旅」、「海賊とよばれた男」などの話題作に加え、「君の名は。」の継続上映などで、シネマ事業は堅調に推移すると期待されている。その他についても、不動産収入等安定した事業が主体のため、前年同期比横ばい圏で推移するとみられる。

それぞれの事業は順調に進捗

(5) その他事業

その他事業は 2016 年 3 月期から連結子会社が 2 社加わったことで業容が大きく変化した。従来はカフェの営業が中心だったが、エムシーツー（株）が主として担うオフィス用品販売（カウネット事業）、音声ソフト販売及びコールセンター事業と、（株）フォーユーが主として担う介護事業が加わった。

今第 2 四半期の進捗としては、放課後デイサービス施設と認可外保育施設の開設がある。放課後デイサービスは障がいのある児童生徒を放課後に送迎付きで自立支援をするサービスで、言わば、障がい児のための学童保育だ。同社は今第 2 四半期に「療育スタジオ ピコ」のブランドで、横浜と池袋に開設した。また、認可外保育園は「ホウエイルキッズ」の名称で世田谷区経堂に開設した。

これら第 1 弾の事業はおおむね順調に進捗している。認可外保育事業は当初の想定どおり、2016 年 12 月に単月黒字を達成する見込みだ。放課後デイサービスは計画よりも数ヶ月遅れとなるが 2017 年 3 月期末までには黒字化する見通しだ。こうした現況と潜在需要の強さに鑑み、同社は認可外保育にウエイトを置いて第 2 弾の新規開設を準備中だ。現在準備中の 2 号店は、企業主導型保育園の形態で、来春にオープン予定で準備が進んでいる。

今第 2 四半期は、ネットカフェ事業においてもテコ入れを実施した。豊橋店に『ひとりカラオケ』を導入したほか、デジタル楽器のレンタルや語学コンテンツによる英会話レッスンなど、利用法に多用途を持たせ、需要喚起に取り組んでいる。



SD エンターテインメント

4650 東証 JASDAQ

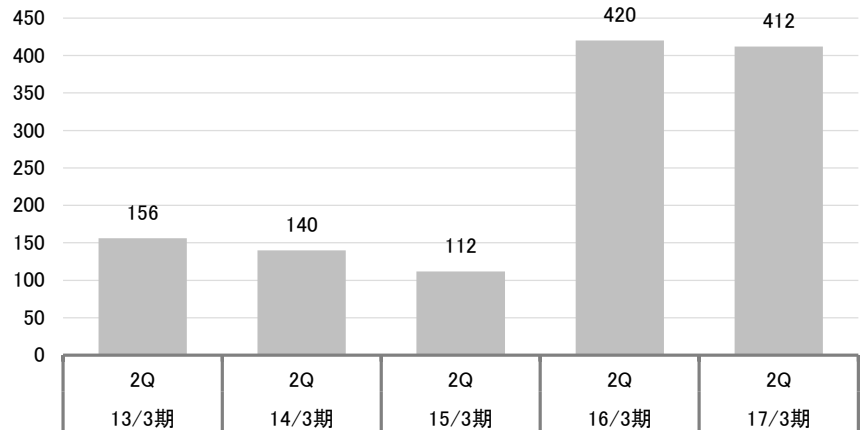
<http://www.sugai-dinos.jp/company/ir/>

2017 年 1 月 10 日（火）

弊社では“その他事業”は今後、同社の収益基盤のベースを作る存在になると期待している。連結子会社の 2 社は、従来からの事業で黒字体質を確立している。2017 年 3 月期に開始した放課後デイサービス施設と認可外保育施設も第 1 弾の施設は黒字化のめどが立っており、多店舗展開を検討する段階にある。介護事業は高齢化進展で対象人口が多くなるという意味では成長分野だが、介護保険制度による規制リスクも存在している。同社はエンターテインメントを本業とする企業であり、介護とエンターテインメントのシナジーが生かせる新サービスや事業モデルを開発できれば、一段の成長も可能だと弊社では考えている。

その他事業の第2四半期売上高の推移

（百万円）



出所：会社資料からフィスコ作成

■ 業績見通し

17/3 期通期は大幅増収増益の見通し

2017 年 3 月期通期について同社は、売上高 8,890 百万円（前期比 8.4% 増）営業利益 340 百万円（同 156.9% 増）、経常利益 210 百万円（前期は経常損失 34 百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益 170 百万円（前期は当期損失 94 百万円）と大幅増収増益を予想している。これらの数値は期初予想から変更はない。

2017 年 3 月期通期見通しの概要

（単位：百万円）

	16/3 期			17/3 期				
	2Q 累計	下期	通期	2Q 累計	下期（予）	前年同期比伸び率	通期（予）	前期比伸び率
売上高	3,963	4,235	8,198	4,066	4,823	13.9%	8,890	8.4%
売上総利益	3,126	3,212	6,338	3,050	-	-	-	-
販管費	3,047	3,159	6,206	3,000	-	-	-	-
営業利益	79	53	132	50	289	445.8%	340	156.9%
経常利益	-17	-17	-34	-26	236	-	210	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-79	-15	-94	-71	241	-	170	-

出所：決算短信からフィスコ作成



SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

<http://www.sugai-dinos.jp/company/ir/>

2017 年 1 月 10 日（火）

通期予想の達成のためには、今下期の営業利益は 289 百万円（前年同期比 445.8% 増）が必要となる。この水準は極めて高いように思えるが、決して無理な数字ではないと弊社では考えている。北海道を拠点とする同社にとって下期は需要期に当たるが、前年度下期は、ゲーム店舗改装に伴う休業損や新ダイエットプログラム開発中止に伴う費用増、ネットキャッチャー事業の開業費用など、一時的な費用増加で営業利益以下が大きく圧縮された。今下期はそうした要因はまったく想定されていない。むしろ、今期は第 1 四半期においてコンサル費用や賃料削減の成功報酬などの費用を計上して、将来につながる先行投資を行った。今下期はそうした投資回収の時期となり、これによって利益のベースが上がると思われる。今下期はトップラインが計画どおりに推移すれば利益も自ずと付いてくると弊社ではみている。

事業部門別の見通しは以下のとおりだ。

フィットネス事業では SLIT は全店の導入後、堅調に推移しているようだ。見学入会率や初期定着率などの KPI や物販も着実に上昇してきている。懸案だった三重県・津藤方店の移転問題は、最終的に 2 ヶ月間の休業の影響はあるものの、影響を最小限に抑え込んで計画線での着地が可能と見込まれる。

GAME 事業では、第 1 四半期における「艦これ」のヒットに続き、今下期はプライズゲームの新型機（「UFO9」）による増収効果が期待される。試験導入の結果は旧型機に比べて売上高が 70% 増と極めて良好であった。現状は同社全体で 100 台を調達予定だが、状況に応じて追加導入も検討している。

ボウリング事業は、第 2 四半期に台風被害の影響で売上を落としたが、第 3・第 4 四半期が需要期となる。第 3 四半期のスタートでは、法人需要の取り込みにおいて近隣競合店舗との競争激化で価格面や予約数確保で苦戦した模様だ。今下期において警戒すべきはボウリング事業だというのが弊社の見方だが、今後の巻き返しを見守りたい。

その他事業では、従来からのカフェ事業では第 2 四半期にハイスペックパソコンの導入やひとりカラオケ施設の導入などの投資を行い、下期はその回収期となる。子会社による介護事業は既に黒字化しているほか、支援型事業（放課後デイサービス、保育園）が今期中に収益化してくる見通しだ。

簡略化損益計算書及び主要指標

（単位：百万円）

	15/3 期	16/3 期	17/3 期		
			2Q 累計	下期（予）	通期（予）
売上高	7,363	8,198	4,066	4,823	8,890
前期比	-10.7%	11.3%	2.6%	13.9%	8.4%
売上総利益	6,032	6,338	3,050	-	-
前期比	-6.4%	5.1%	-2.4%	-	-
売上高売上総利益率	81.9%	77.3%	75.0%	-	-
販管費	5,709	6,206	3,000	-	-
前期比	-7.6%	8.7%	-1.5%	-	-
売上高販管比率	77.5%	75.7%	73.8%	-	-
営業利益	322	132	50	289	340
前期比	20.1%	-59.0%	-36.7%	445.8%	156.9%
売上高営業利益率	4.4%	1.6%	1.2%	6.0%	3.8%
経常利益	178	-34	-26	236	210
前期比	53.4%	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期利益	285	-94	-71	241	170
前期比	-	-	-	-	-
分割調整後 EPS(円)	33.50	-10.93	8.15	26.50	19.59
分割調整後配当金(円)	6.70	0.00	-	-	5.84
分割調整後 BPS(円)	256.08	245.35	-	-	-

注：16/3 期から連結決算に移行したため、16/3 期の前期比は参考値

簡略化貸借対照表

（単位：百万円）

	15/3 期	16/3 期	17/3 期 2Q
流動資産	1,383	1,545	2,544
現金及び預金	956	847	1,889
売掛金	148	331	308
固定資産	8,182	8,101	7,911
有形固定資産	6,719	6,496	6,452
無形固定資産	49	232	218
投資等	1,412	1,372	1,240
繰延資産	78	65	78
資産合計	9,645	9,712	10,534
流動負債	3,033	3,075	3,142
買掛金	144	286	272
短期借入金等	1,841	1,592	1,675
固定負債	4,418	4,492	5,291
長期借入金	3,651	3,797	4,422
株主資本	2,177	2,138	2,090
資本金	100	155	165
資本剰余金	1,806	1,862	1,873
利益剰余金	285	133	62
自己株式	-14	-12	-9
その他の包括利益累計額	10	1	6
新株予約権	6	5	3
純資産合計	2,193	2,144	2,101
負債・純資産合計	9,645	9,712	10,534

キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	15/3 期	16/3 期	17/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュフロー	765	583	184
投資活動によるキャッシュフロー	134	23	67
財務活動によるキャッシュフロー	-784	-715	785
現預金増減	115	-108	1,038
期首現預金残高	840	956	847
期末現預金残高	956	847	1,886

■株主還元

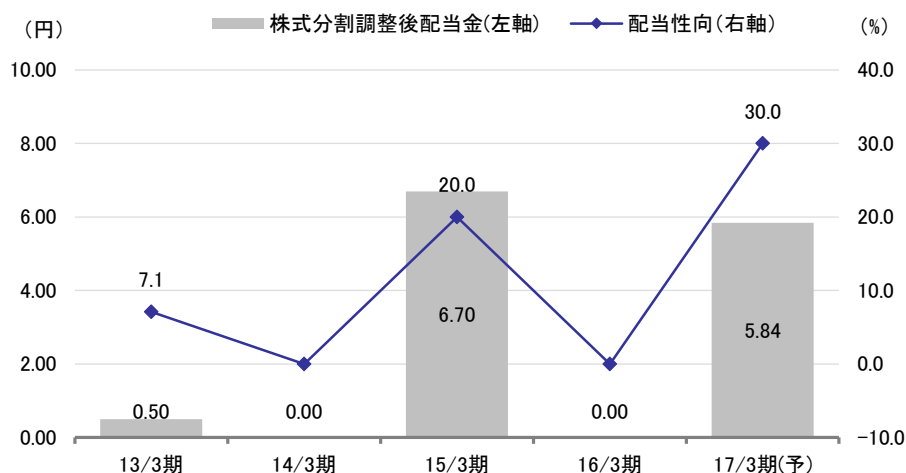
17/3 期配当は 5.84 円の見通し

同社の株主還元策は、配当金を基本としつつ、消費者向け事業を行っている点を生かして、株主優待を組み合わせたものとなっている。配当金の額については、公約配当性向 30% を公表している。

2017 年 3 月期については、第 2 四半期決算を終えた時点でも期初の予想から変更はなく、1 株当たり利益 19.59 円と公約配当性向 30% から求めた 5.84 円の配当予想を維持している。同社は公約配当性向を忠実に順守するスタンスであるため、利益の増減によって配当も変動する可能性が高い。

2017 年 1 月 10 日（火）

1株当たり利益と配当金の推移

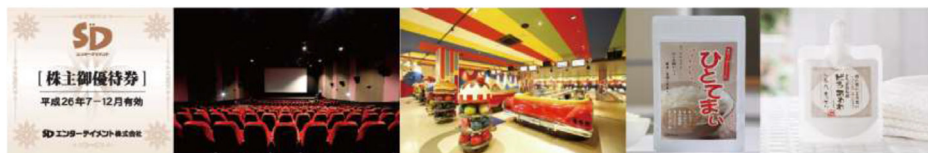


出所：決算短信からフィスコ作成

同社の株主優待制度は、最低取引単位である 100 株の保有から権利が得られるほか、権利確定を年 2 回(3 月末、9 月末)としており、より株主優待を得られやすいよう工夫されている。内容も、従来からの施設利用券に加えて RIZAP グループの商品が加えられて、選択肢の幅が広がっている。

株主優待の概要

所有株式数	優待内容
100 株 (分割前 50 株)	当社株主優待券(映画・ボウリング等ご招待券) 4 枚 または、3,000 円相当の健康コーポレーショングループ商品
200 株 (分割前 100 株)	当社株主優待券(映画・ボウリング等ご招待券) 8 枚 または、6,000 円相当の健康コーポレーショングループ商品
400 株 (分割前 200 株)	当社株主優待券(映画・ボウリング等ご招待券) 16 枚 または、12,000 円相当の健康コーポレーショングループ商品
600 株 (分割前 300 株)	当社株主優待券(映画・ボウリング等ご招待券) 20 枚 または、15,000 円相当の健康コーポレーショングループ商品
1,000 株 (分割前 500 株)	当社株主優待券(映画・ボウリング等ご招待券) 24 枚 または、18,000 円相当の健康コーポレーショングループ商品



出所：2017 年 3 月期第 1 四半期決算説明会資料

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ