SD エンターテイメント
4650 東証ジャスダック

2015 年 10 月 6 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

■フィットネスの新プログラム『FIVE』が本格スタート！

SD エンターテイメント <4650> は北海道を地盤に、ゲーム、ボウリング、映画などの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 月に健康コーポレーション <2928> グループ入りして以来、コスト削減等を中心とするフェーズ 1 は終了し、現在は売上高拡大・成長を主眼とするフェーズ 2 へとコマを進めた状況にある。

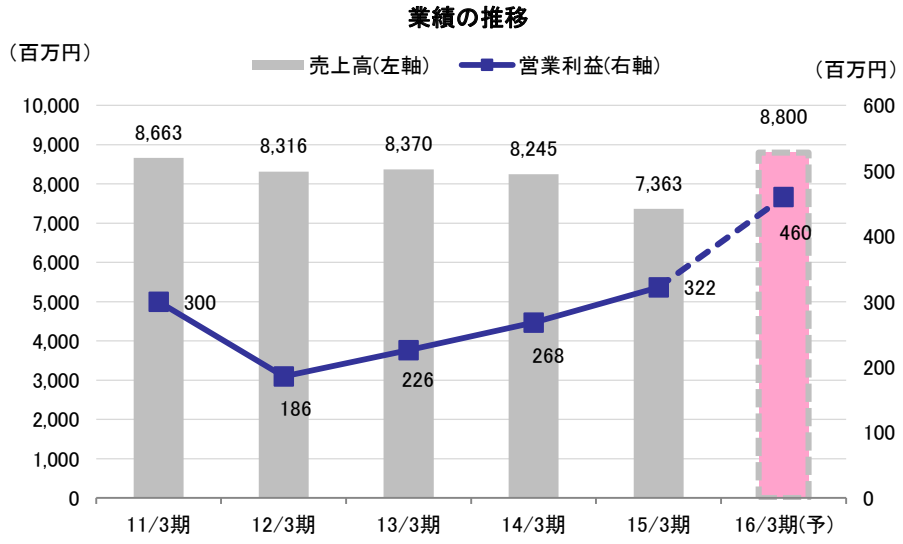
同社は、2016 年 3 月期第 1 四半期決算（2015 年 4 月－6 月）を機に、かねて同社が検討してきた新しいフィットネスプログラム『FIVE（ファイブ）』を発表した。これは、同じ健康コーポレーショングループの RIZAP のデータやノウハウを活用しながら独自開発したグループダイエットプログラムだ。同社は FIVE を、同社が中長期経営ビジョンで掲げる業績目標の達成の成否を決める最大のカギであると位置付けている。

FIVE は最大 4 人までのゲスト（利用者）とトレーナーが 1 つのユニットとなって行う。申し込みは単独でもできるが、マンツーマン対応を保証するものではない、という点が特徴だ。同社の側から見れば、1 つのトレーニング枠において平均的に 2 名のゲストを取り込むことができれば、非常に高い収益性を実現することが可能だ。一方、ゲストの側からは、仲間（親子、友人など）と一緒にプログラムを行うことでダイエット目標を完遂する可能性が高まることが大きなメリットとなる。

FIVE は 7 月から SD フィットネス国立店においてテスト中である。9 月中に初の卒業生を送り出し、その間のデータやフィードバックをまとめた上で、まず国立店において、10 月 1 日から本格商業展開を開始予定だ。その後、年内に数店舗に拡大し、来年中には全店でのサービス提供を計画している。弊社では、FIVE 事業の拡大には人材（トレーナー）育成など、いくつかの乗り越えるべき課題はあるものの、高いダイエット効果が期待できるトレーニング内容に加えて、グループでトレーニングすることで成功可能性が高まるという商品特性は、消費者に好意的に受け入れられると期待している。

■Check Point

- RIZAP のノウハウを活用した独自の新型ダイエットプログラムを発売
- 単純比較では減収減益も、収益拡大努力に効果と手応え
- 新株発行の状況次第では増額配当の余地、株主優待も利便性を増す



■2020 年度への成長戦略の進捗：フェーズ 2 本格始動

「COMMIT2020」の実現に向けて、グループの重要な一翼を担う

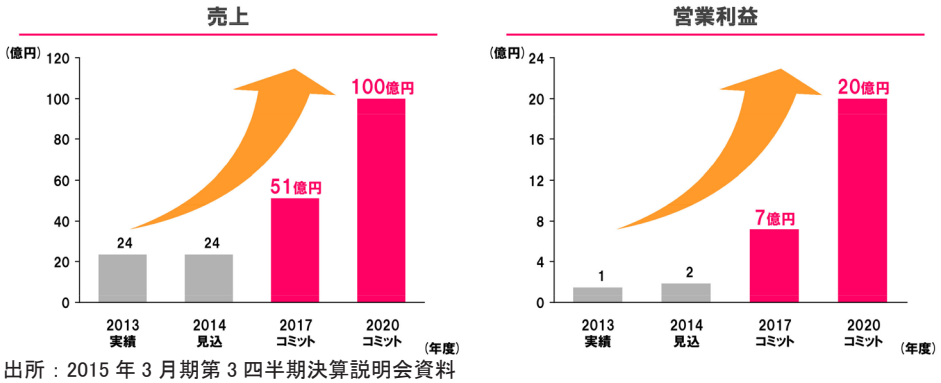
(1)「フェーズ 2」における成長戦略の概要

同社は、2014 年 1 月に健康コーポレーションの傘下に入って以来、成長ロードマップを策定し、それに従って様々な施策に取り組んできた。成長ロードマップはフェーズ 1 とフェーズ 2 の 2 段階に分けられるが、コスト削減等を中心とするフェーズ 1 は終了し、現在は、親会社を始めとするグループ企業との連携を活用しながら、収益の成長を追求するフェーズ 2 のステージにある。

フェーズ 2 への進展と時を同じくして同社の親会社である健康コーポレーションは 2020 年度を最終年度とする長期経営ビジョン「COMMIT2020」を策定した。同社も健康コーポレーショグループの一員として「COMMIT2020」の実現に向けて、その重要な一翼を担う存在だ。同社は自身の長期経営目標として、2020 年度（2021 年 3 月期）の全社売上高を 2015 年 3 月期実績比倍増の 15,000 百万円にする計画を発表している。この売上高倍増計画達成のための中核を担うのが「SD フィットネス中期ビジョン」である。この中期ビジョンの骨子は、同社のフィットネス事業を健康コーポレーションが手掛ける RIZAP とのコラボレーションにより事業モデルを高収益型に転換し、所期の収益目標の実現につなげようというものだ。2020 年度におけるフィットネス事業セグメントの業績目標を、売上高 10,000 百万円、営業利益 2,000 百万円としている。このための切り札が今回明らかになった「FIVE（ファイブ）」である（詳細は後述）。

SD フィットネス中期ビジョンにおけるフィットネス事業セグメントの業績コミット

● 2020年度に、売上100億円・営業利益20億円達成をコミット



出所：2015 年 3 月期第 3 四半期決算説明会資料

同社はまた、既存事業の強化・発展や M&A による事業領域の拡大などの施策も模索中である。同社の既存領域の GAME 事業やボウリング事業、映画事業などは、高成長産業とはみなされていない。一方で、同社は北海道内の中核都市にエンターテイメント施設を有し、また、北海道への来道外国人観光客が増加トレンドをたどっているという状況にある。このような事業環境の中で、同社は様々な可能性を追求して収益拡大へとつなげていくスタンスを明確化しており、今後の新たな事業展開と収益拡大が期待される。

「フェーズ 2」成長戦略の概要

フェーズ2：売上高を拡大し成長を目指す					
フィットネス事業	GAME事業	ボウリング事業	M&A	インバウンド	施設管理事業
新プログラム『FIVE』を核に「SDフィットネス中期ビジョン」の目標達成を目指す	残存者利益の追求。一方で退店をためらわない。営業戦略根本見直し	シニア層・ファミリー層の取り込み、広告・飲食等の付帯収入増加、など	エムシーツー(株)と(株)フォーユーの株式取得⇒IT、介護事業の強化。さらなるM&Aの追求	来道外国人観光客の取込み：海外マーケティング、O2Oマーケティング	請負契約増加によって施設管理事業を収益事業に育成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

FISCO

SD エンターテイメント
4650 東証ジャスダック

2015 年 10 月 6 日（火）

RIZAP のノウハウを活用した独自の新型ダイエットプログラムを発売

(2)『FIVE』

同社がかねて取り組んできた、自社のフィットネス事業に「RIZAP」のデータやノウハウを活用し、シナジー効果実現を目指す取り組みの詳細が明らかになった。新サービスのブランド名は「FIVE」という。

新グループダイエットプログラム「FIVE」の広告例

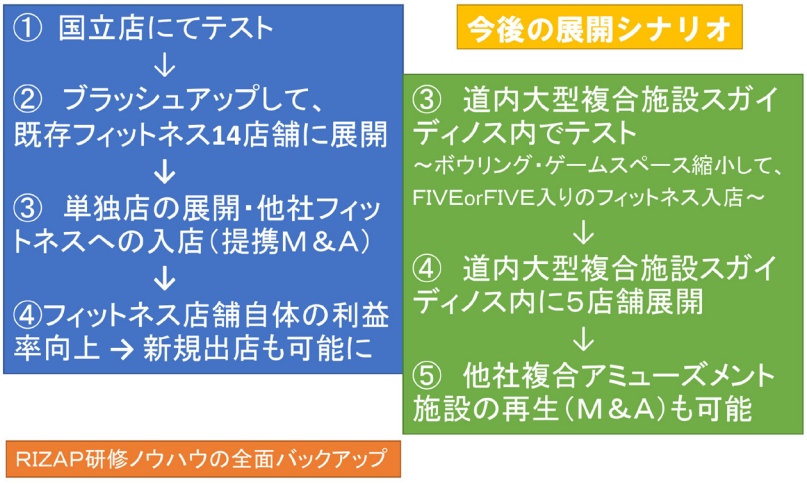
出所：2016 年 3 月期 1Q 決算説明会資料

FIVE は、トレーニングにおいて「マンツーマンを保証するものではなく、最大 4 人のグループで行う」というところが、特徴的だ。FIVE においては最大 4 名のゲストとトレーナー 1 名の合計 5 名で 1 ユニットが攻勢される。FIVE のブランド名はここに由来する。ただし FIVE は常に 5 名で行うわけではない。予約の状況によっては、結果的にマンツーマンとなることもある。重要なポイントは、「ダイエットプログラムを完遂するうえでは単独でやるよりもグループで一緒に頑張る方が成功に近づく」ということが基本思想となっている点だ。入会においては単独での入会も可能だ。料金は 198,000 円（週 2 回 2 ヶ月＝ 16 回）で、他に入会金 20,000 円が必要となっている。

同社は現在、FIVE を SD フィットネス国立店（東京都国立市）において、テストを行っている最中だ。ダイエット効果については実績として効果が確認されているため、テストの主眼はグループトレーニングを行う上での運営上の問題点の洗い出しとその解決法などに置かれている模様だ。同社では、国立店でのテストを 9 月中に終了して、10 月以降は、まず国立店での本格的な商業展開（会員募集）をスタートする計画だ。その後、トレーナー育成と需要動向を見ながら年内に他の数店舗に拡大し、来期中には SD フィットネス全店舗において FIVE を提供する計画である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

「FIVE」の今後の展開シナリオ



一番重要なのは、人材トレーナー育成！

出所：2016 年 3 月期 1Q 決算説明会資料

弊社では、FIVE が事業として成功する可能性は高いのではないかと考えている。トレーニングの内容は十分な実績が蓄積されているため、その点でのリスクは小さいとみている。弊社では FIVE 成否の最大のポイントはグループトレーニングの実現、すなわち 1 コマに着実に 2 人以上のゲストを誘引できるかどうか、にあると考えている。1 回当たり 2 名以上のグループレッスンを行う体制が実現できれば、事業の収益性は非常に高くなると期待される。現実性を考えれば 3 名もしくは 4 名で構成される 1 つのグループが入会し、全 16 回のトレーニングすべてをフルメンバーで行うようなケースは考えにくい。それに対して 2 名のペアが入会し、16 回のプログラムを一緒にやり抜こうというケースは、親子やカップルなど様々なパターンを想定できる。したがって、できるだけ 2 人ペアで入会する会員を獲得し、そこに単独入会者を組み込んで各レッスン枠を 2 名以上で埋めていく、という方策が成功への近道ではないかと弊社では考えている。同社もお得なペアおすすめコースの導入を検討しているもようだ。

FIVE の収益モデルのイメージ

ゲスト数		1 名	2 名	3 名	4 名
トレーニング期間	A	週 2 回× 8 週間＝ 16 回			
入会金収入（円）	B	20,000	40,000	60,000	80,000
料金収入（円）	C	198,000	396,000	594,000	792,000
1 回あたり収入	（B+C）/A	13,625	27,250	40,875	54,500

FIVE 事業のマーケティングにおいては、親会社の健康コーポレーションが有する広告宣伝ノウハウを活用することが出来ると期待され、その点は同社にとって大きなアドバンテージと考えられる。

また、事業成功のためにはトレーナーという人材育成も大きなポイントだ。FIVE において、トレーナーにはトレーニングの知識だけでなく、客とのコミュニケーション能力も要求されると弊社では考えている。ダイエット効果実現には顧客のモチベーションをキープし続ける必要があり、そのためにはトレーナーとの相互信頼も重要になると考えられるからだ。同社は、FIVE のトレーナーを既存の SD フィットネスジムのトレーナーの転用を軸に確保していく方針だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

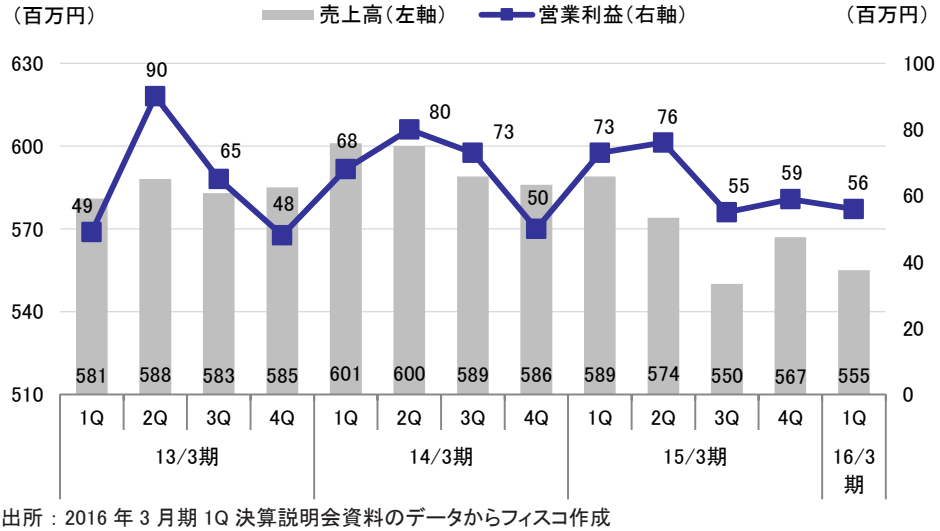
減収減益で計画未達も原因は明確

(3) フィットネス事業の現況

2016 年 3 月期第 1 四半期のフィットネス事業の業績は、売上高 555 百万円（前年同期比 5.8% 減）、営業利益 56 百万円（同 23.3% 減）で着地した。前年同期比減収減益で、かつ、計画も未達となった。

不調だった原因はこれまで収益源だった有料プログラムの加圧トレーニングの販売不振、物販（サプリ、プロテイン）の販売不調、ホットヨガ札幌店の撤退（業態転換）の 3 点だ。同社は原因が明確なだけに対応は十分可能だとして、特に懸念はしていない。ホットヨガや加圧トレーニングなどは FIVE を始めとする新プログラム、新サービスで対応していく予定だ。また物販の不振は、パッケージデザインに一貫性がなく、ブランド力や訴求力が伴っていないことが最大の要因であることが明白であるため、現在、その対策を進めているところだ。

フィットネス事業の売上高・営業利益の推移



出所：2016 年 3 月期 1Q 決算説明会資料のデータからフィスコ作成

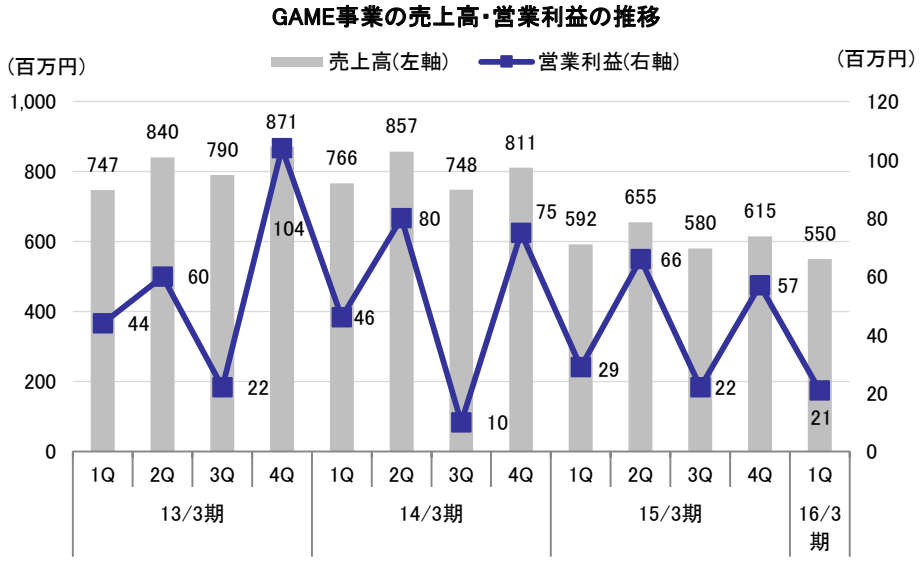
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

■既存事業の動向

GAME 事業に大胆な施策、将来的には業態転換の可能性も

(1) GAME 事業

GAME 事業はいわゆるゲームセンター運営がその内容で、同社は直営店舗「ディノスパーク」を北海道内 12 店舗、北海道外（本州・四国）4 店舗の計 12 店舗を展開している。2016 年 3 月期第 1 四半期の GAME 事業は、売上高は 50 百万円（前年同期比 7.1% 減）にとどまり、営業利益も 21 百万円（同 27.6% 減）にとどまった。



出所：2016 年 3 月期 1Q 決算説明会資料のデータからフィスコ作成

ゲームセンターは業界全体が客数減少の波に洗われており、同社も例外ではない。そうしたなかで、同社はゲーム機種構成の見直しと営業時間の見直しに着手した。一口にゲーム機といっても、風営法（「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」の略称）の適用を受けるものと、受けないものに大別される。風営法の適用を受けるものにはメダルゲーム機やクレーンゲーム機などが含まれる。これらのゲーム機は顧客の人気も高いが、風営法の適用によって、営業時間が深夜 12 時までに限定されてしまっていた。同社の札幌や旭川、帯広などの一部店舗では深夜 2 時～翌朝 6 時までの営業を行っているが、これらの店舗では風営法適用対象のゲーム機種の数を制限せざるを得なかった。この状況に対して同社は、深夜帯の来店客数が激減している現状を踏まえて、思い切って営業時間を短縮し、代わりに人気のあるクレーンゲーム機やメダルゲーム機の設置数を増やす方針へと舵を切った。現在、旗艦店のディノスノベルサ店において改装工事を行っている。

同社はこれらの施策を通じて当面、営業状況の推移を見守る方針だが、一方で、GAME 事業の大幅な転換の可能性も排除していない模様だ。すなわち、ゲームセンターから他の業態への変更である。具体的な施策が決定されているわけではないが、ゲームセンターの運営以上に収益性の高い事業があれば、店舗の業態転換について躊躇しないということだ。今回のゲーム機種の大幅入れ替えと営業時間の短縮化は、これまでにない大胆な施策であるが、この動きは将来の業態転換の可能性を示唆する動きであるというのが弊社の理解だ。

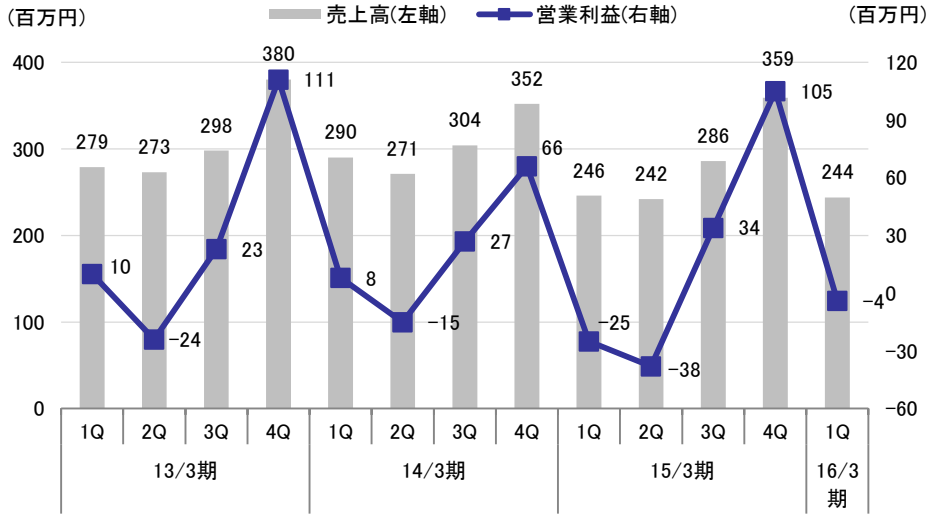
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

地道な努力が奏功、全体の来客数が底打ちし増加に転じる

(2) ボウリング事業

ボウリング事業の 2016 年 3 月期第 1 四半期の売上高は 244 百万円（前年同期比 0.8% 減）と前年同期比ほぼ横ばいで着地した。一方営業利益は前年同期の 25 百万円の損失から 4 百万円の損失へと大幅に改善した。売上高の微減はプロショップの出店効果の剥落であり、後述の附帯収入増加や客数増、客単価上昇などが利益面での改善に貢献したものとみられる。

ボウリング事業の売上高・営業利益の推移



出所：2016 年 3 月期 1Q 決算説明会資料のデータからフィスコ作成

ボウリング事業について同社は、客数増に向けて地道な取組みを行ってきた。具体的には、シニア層の健康志向にアピールすべく、シニアを対象にした「健康ボウリング教室」の定期開催や、同社所属の若手女子プロボウラー・寺下智香プロを前面に押し出してのプロモーション活動、ファイミリー層への訴求を狙った CM 動画制作などだ。

こうした努力が奏功して、2016 年 3 月期第 1 四半期は客数が増加に転じた模様だ。内容はシニア層やファミリー層などが増加した一方、20 代の若年層は特に夜間の来店客数がまだ苦戦しているものとみられるため、いわゆるミックスの悪化が生じている可能性は否定できない。しかしこれは過渡期の現象であり、重要なことは全体の来客数が底打ちし、増加に転じたことにあると弊社では考えている。

また、売上増大策として、飲料デリバリー（野球場と同様の、イベントガールによるビールの販売）やピンマスキング広告（レーン正面のスペースを広告スペースに転用）の導入を行い、附帯収入を増加させて収益の底上げを図った。広告主からは高評価を得ている模様で、今後もこうした広告スペースの活用で広告収入を伸ばす余地があると弊社ではみている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

附帯収入増加策

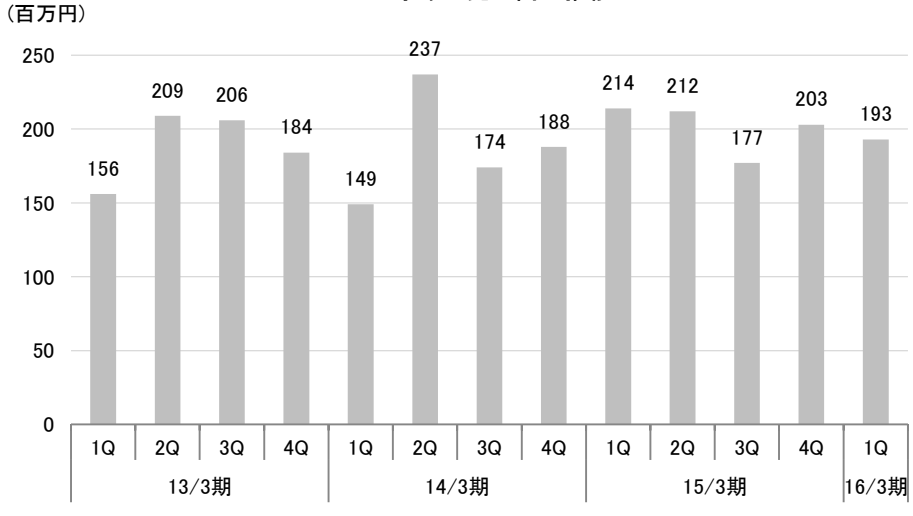
イベントGirl による飲料デリバリー　マスキング広告
出所：2016 年 3 月期 1Q 決算説明会資料

シネマ事業は反動減も、一定の収益は確保できるものと期待

(3) シネマ事業

施設管理事業部の中のシネマ事業は、売上高が 193 百万円（前年同期比 9.8% 減）となった。これは前期に大ヒットした「アナと雪の女王」の反動減の影響であり、収益計画には織り込み済みだ。2016 年 3 月期第 2 四半期（2015 年 7 月－9 月）以降は、夏場には「ジュラシック・ワールド」や「ターミネーター」最新作、「進撃の巨人」など、また秋から正月にかけては「スター・ウォーズ」最新作、「007」最新作、「ロッキー」新シリーズなど、それぞれの公開が予定されており、一定の収益を確保できるものと期待されている。

シネマ事業の売上高の推移



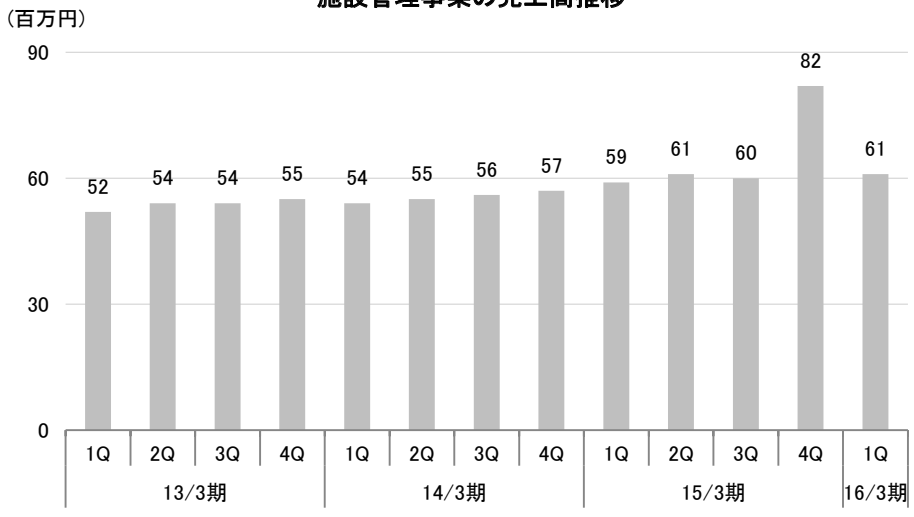
出所：決算短信の数値からフィスコ作成

ファシリティマネジメント事業は 1 つの事業に成長

(4) 施設管理事業

施設管理事業の中の「その他」の内容は大きく 2 つある。1 つは自社所有不動産の賃料収入管理だ。もう 1 つは自社ビル施設の管理のノウハウを生かして他社のビル管理業務を請け負うファシリティマネジメント事業だ。このファシリティマネジメント事業は従来から小型案件受注を重ねてきたがここにきて請負案件数が増加するとともに、大型案件の商談が進むなど、1 つの事業に育ちつつあるという状況だ。

施設管理事業の売上高推移



出所：決算短信の数値からフィスコ作成

■業績動向

単純比較では減収減益も、収益拡大努力に効果と手応え

(1) 2016 年 3 月期第 1 四半期決算 2016 年 3 月期第 1 四半期決算は、売上高 1,711 百万円、営業利益 2 百万円、経常損失 31 百万円、当期損失 65 百万円で着地した。今第 1 四半期から連結決算に移行したため、厳密な意味での前年同期比較はない。計画対比では、売上高は 102 百万円の未達だったが、営業利益は 4 百万円計画を上回った。

2016 年 3 月期第 1 四半期決算の概況

（単位：百万円）

	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期			
	1Q	1Q	1Q	計画	1Q 実績	計画対比	通期予想
売上高	1,961	1,989	1,809	1,813	1,711	−102	8,800
売上総利益	1,559	1,563	1,470	−	1,411	−	−
営業利益	−36	25	29	−2	2	4	460
経常利益	−76	−11	1	−	−30	−	320
当期利益	−84	−35	127	−	−64	−	280
販管費	1,595	1,538	1,441		1,408		

出所：2016 年 3 月期 1Q 決算説明会資料、決算短信のデータからフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

前年同期との単純比較では減収減益となったが要因は明確で、今後の不安を感じさせる内容ではない。すなわち、前年同期との比較では、GAME 事業の不採算店舗閉鎖による売上高減少、映画「アナと雪の女王」効果の反動減、賞与引当金戻入益 20 百万円が前年同期にあったことの反動減、GAME 事業の一部業務・資産の売却益計上分が消滅したことの反動減が減収減益の要因だ。一方、計画に対して売上高が未達となった理由はフィットネス事業において RIZAP 連動プログラムの開始が当初計画から 3 ヶ月以上遅れたことや、フィットネス事業の中の加圧トレーニングプログラムやサプリなどの販売が伸び悩んだことなどが主な要因となっている。

各事業部門の動向は前述のとおりであるが、GAME 事業では GAME 機入れ替えと営業時間変更を伴う抜本的な変革にチャレンジ中である。またボウリング事業では客数や客単価の底打ちや附帯収入の増加が確認できて明るさが見えてきている。さらに、施設管理事業の中のファシリティマネジメント事業が実体的な収益源に成長しつつあるなど、業界環境の厳しさが続くなかで、同社の収益拡大努力に効果と手応えが感じられた四半期だったと言えよう。

新サービス「FIVE」の動向と施策に対する収穫に注視

(2) 2016 年 3 月期通期見通し

2016 年 3 月期通期について同社は、売上高 8,800 百万円、営業利益 460 百万円、経常利益 320 百万円、当期利益 280 百万円を予想している。これらの予想値は期初から変更はない。売上高の内訳として、8,000 百万円が同社本体のいわゆるオーガニックグロースによるもの、800 百万円が M&A（エムシーツー（株）と（株）フォーユー）による上乗せ分となっている。営業利益も同様に、本体分が 400 百万円、M&A 分が 60 百万円という内訳となっている。

第 1 四半期はまずまずの滑り出しであったが、北海道の季節的要因もあって、年間の収益を左右するのは第 3・第 4 四半期であり、ここでどこまで収益を確保できるかがポイントだ。なかでも期待がかかるのはフィットネス事業における新サービス「FIVE」の動向だ。「FIVE」は同社の中長期の成長エンジンの役割を担っているだけに、拙速に拡大してイメージを悪化させるような事態を避けつつも業績を確保して行かねばならないことの、営業上のバランス取りが難しいのではないかと弊社ではみている。前述したマーケティング上の制約も課題だ。総合的に勘案すると、結局は国立店におけるテストの成否に行き着くのではないかというのが現時点の弊社の考えで、今後の国立店のテスト結果と本格マーケティングの反応状況などの発表を待ちたい。

フィットネス事業以外の分野では、既存事業部門の動向において前述したように、GAME 事業を始めとした各事業部門とも第 1 四半期において各種の施策が打たれており、第 2 四半期以降はどのように収穫が進んでいくか見守りたい。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

FISCO

SD エンターテイメント
4650 東証ジャスダック

2015 年 10 月 6 日（火）

損益計算書

（単位：百万円）

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期（予）
売上高	8,295	8,370	8,245	7,363	8,800
前期比	−4.2%	0.9%	−1.5%	−10.7%	−
売上総利益	6,578	6,571	6,446	6,032	−
前期比	−3.2%	−0.1%	−1.9%	−6.4%	−
売上高売上総利益	79.3%	78.5%	78.2%	81.9%	−
販管費	6,392	6,345	6,177	5,709	−
前期比	−1.6%	−0.7%	−2.6%	−7.6%	−
売上高販管比率	77.1%	75.8%	74.9%	77.5%	−
営業利益	186	226	268	322	460
前期比	−38.0%	21.4%	18.9%	20.1%	−
売上高営業利益率	2.2%	2.7%	3.3%	4.4%	−
経常利益	23	62	116	178	320
前期比	−85.4%	167.0%	86.6%	53.4%	−
当期純利益	−103	59	−484	285	280
前期比	−	−	−	−	−
分割調整後 EPS（円）	−12.19	7.01	−57.10	33.50	31.22
分割調整後配当金（円）	0.00	0.50	0.00	6.70	8.86
分割調整後 BPS（円）	274.17	278.44	222.26	256.08	−

貸借対照表

（単位：百万円）

	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期
流動資産	1,095	1,244	1,197	1,280	1,383
現預金	767	795	799	840	956
売掛金	110	136	150	130	148
その他	216	312	247	309	279
固定資産	9,138	9,465	9,191	8,590	8,182
有形固定資産	7,531	7,887	7,688	7,099	6,719
無形固定資産	31	29	26	45	49
投資等	1,575	1,548	1,476	1,445	1,412
繰延資産	12	15	28	59	78
資産合計	10,246	10,725	10,417	9,930	9,645
流動負債	2,776	3,202	3,200	3,644	3,033
買掛金	168	148	176	166	144
短期借入金等	1,291	1,565	1,667	1,978	1,841
その他	1,316	1,488	1,356	1,499	1,047
固定負債	5,043	5,183	4,839	4,394	4,418
長期借入金	3,195	3,565	3,491	3,501	3,651
その他	1,847	1,617	1,348	892	766
株主資本	2,414	2,310	2,370	1,875	2,177
資本金	948	948	948	100	100
資本剰余金	1,128	1,128	1,128	1,977	1,806
利益剰余金	357	253	313	−175	285
自己株式	−20	−20	−20	−26	−14
評価換算差等	10	24	0	11	10
新株予約権	1	4	5	5	6
少数株主持分	0	0	0	0	0
純資産合計	2,426	2,339	2,376	1,891	2,193
負債・純資産合計	10,246	10,725	10,417	9,930	9,645

キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期
営業活動によるキャッシュフロー	637	798	687	765
投資活動によるキャッシュフロー	−700	−130	162	134
財務活動によるキャッシュフロー	91	−665	−808	−784
現預金換算差額	0	1	0	1
現預金増減	28	4	41	116
期首現預金残高	767	795	799	840
期末現預金残高	795	799	840	956

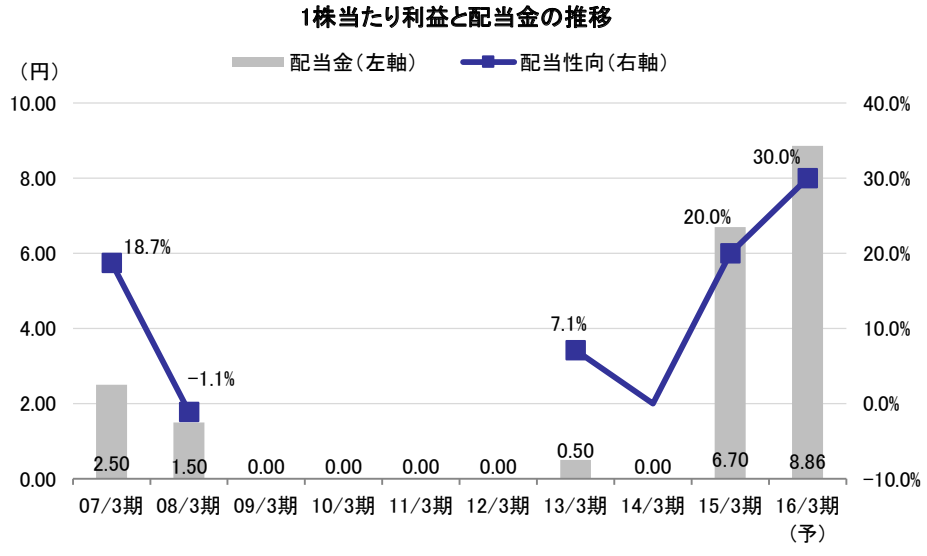
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

■株主還元

新株発行の状況次第では増額配当の余地、株主優待も利便性を増す

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た株主優待を組み合わせたものとなっている。2016 年 3 月期については、8.86 円配を予想している。同社は 2015 年 4 月 1 日付で 1：2 の株式分割を行っているため、前期の配当金は分割調整すると6.7 円となる。したがって今期予定の 8.86 円という配当は実質的に増配となる。

ところで、同社は 2015 年 3 月に新株予約権を第三者割当により発行した。これにより発行済株式数は最大で 93 万株（約 11%）増加することになる。同社の 2016 年 3 月期の 1 株当たり利益予想は現状、31.22 円となっているが、93 万株の潜在株式がすべて発行された場合の完全希薄化後 1 株当たり利益は 30.0 円となる。同社の 8.86 円の予想配当額は完全希薄化後 1 株当たり利益をベースに、公約配当性向 30% から算出されたものである。しかしながら、8 月時点で新株予約権行使に伴う株式発行数は 15 万株にとどまっている。今後、新株発行が進まず、一方で当初予定通りの当期利益が確保されれば、1 株当たり利益は 30.0 円よりも増加することになり、それに伴って配当金も 8.86 円から増額修正される余地が出てくる。



出所：決算短信

同社はまた、株主優待制度も設けている。株主優待は、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、今回、1000 株以上の保有者向けの枠を新設した。権利確定は年 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くなっている。内容も、従来の施設利用券に加えて健康コーポレーションの商品が加えられ、選択肢の幅が広がり、北海道外在住の投資家には利便性が増している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

FISCO

SD エンターテイメント
4650 東証ジャスダック

2015 年 10 月 6 日（火）

株主優待の概要

株主優待の充実《年２回実施》

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株以上 （分割前500株以上）	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：2016 年 3 月期 1Q 決算説明会資料

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

FISCO

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・表示したものですが、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・加工することは堅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・譲渡することは堅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にお願いします。

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