

SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

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

2016 年 7 月 11 日（月）

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 >>>](#)

■ 2017 年 3 月期の業績は回復予想。中期成長に向けたフィットネス事業の新展開に注目

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 月に健康コーポレーション（現「RIZAP グループ」）〈2928〉グループ入りして以来事業構造改革を進め、現在は 2021 年 3 月期に売上高 150 億円の達成を目指して収益拡大策に取り組んでいる。

2016 年 3 月期から同社は連結決算に移行した。期初予想との対比では、売上高、利益ともに予想に対して未達となり、経常利益以下は損失に陥った。この要因は、本体が手掛けるフィットネス事業と GAME 事業で、不採算店の閉鎖や新規事業の開発に関連する費用増などがあり、単独決算ベースで前期比減収減益となったところに、連結子会社が営業損失という業績で連結化されたためだ。

2017 年 3 月期は、V 字回復が期待される。2016 年 3 月期の業績低迷の要因には一過性の要因であるものも多く、それらは着実に回復すると期待される。赤字の子会社についても既に黒字転換を果たしている。GAME 事業では前期から今期にかけて新規出店した店舗がいずれも順調に推移しており、これらの成功を再現できれば新規出店による成長シナリオを描くことも可能になってくるだろう。

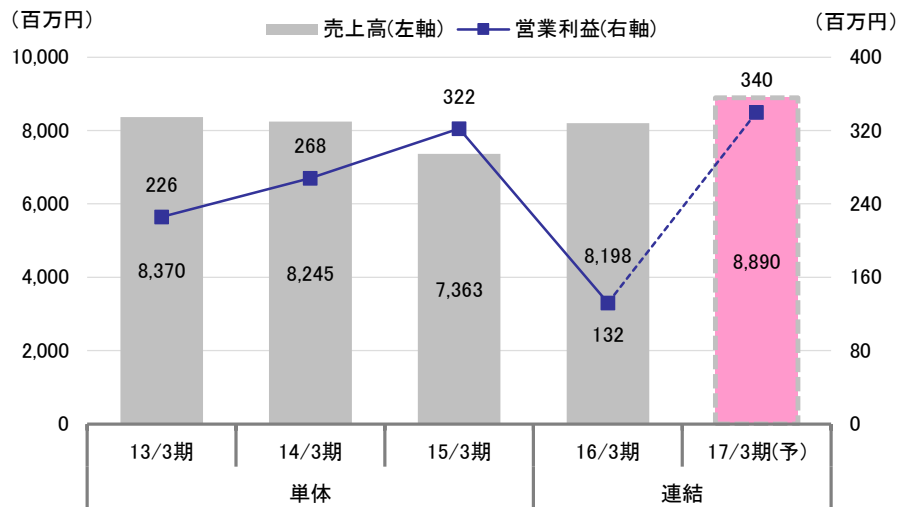
中期成長の柱は依然としてフィットネス事業が担うと期待されている。前期に投入されたグループダイエットプログラム「FIVE」は開発中止となった。代わりに、実験店で新しく導入した「スピニングバイク」、フィットネスジム内個人レッスン型ダイエットプログラム「SLIT」や加圧プログラムなどの有料プログラムが好調に推移しており、けん引役としての期待が高まっている。同社はまた、24 時間型やプログラム特化型小型の新業態の出店も検討しており、今後の動向は要注目だ。

■ Check Point

- ・フィットネス事業を中期成長エンジンとして位置づける
- ・買収したフォーユーの業績寄与に期待
- ・「SLIT」利用者がどこまで伸びるか要注目

2016 年 7 月 11 日（月）

業績の推移



2016 年 3 月期決算の分析

16/3 期はフィットネス事業や GAME 事業が伸び悩む

2016 年 3 月期連結決算は、売上高 8,198 百万円、営業利益 132 百万円、経常損失 34 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失 94 百万円で着地した。同社は 2016 年 3 月期から連結に移行したため、前期比較はない。事前の会社予想との比較では、売上高が 601 百万円（6.8%）、営業利益が 327 百万円（71.2%）、それぞれ予想に対して未達となった。

2016 年 3 月期単独決算は、売上高 7,292 百万円（前期比 1.0% 減）、営業利益 180 百万円（同 44.1% 減）、経常利益 30 百万円（同 83.1% 減）、当期純損失 55 百万円（前期は 285 百万円の当期純利益）で着地した。

2016 年 3 月期 連結及び単独決算の概要

（単位：百万円）

単体ベース	15/3 期	16/3 期					
	通期	通期（予）	通期	前期比	前期比増減	予想比	予想比増減
売上高	7,363	—	7,292	−1.0%	−71	—	—
販管費	5,709	—	5,790	—	81	—	—
営業利益	322	—	180	−44.1%	−142	—	—
経常利益	178	—	30	−83.1%	−148	—	—
当期純利益	285	—	−55	—	−340	—	—

（単位：百万円）

連結ベース	15/3 期	16/3 期					
	通期	通期（予）	通期	前期比	前期比増減	予想比	予想比増減
売上高	—	8,800	8,198	—	—	−6.8%	−601
販管費	—	—	6,206	—	—	—	—
営業利益	—	460	132	—	—	−71.2%	−327
経常利益	—	320	−34	—	—	—	−354
親会社株主に帰属する当期純利益	—	280	−94	—	—	—	−374

出所：短信等からフィスコ作成



SD エンターテインメント

4650 東証 JASDAQ

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

2016 年 7 月 11 日（月）

2016 年 3 月期決算は、新たに連結決算へと移行したため、一見するとわかりにくい状況となっている。大まかな構造としては、単独ベースの決算において、フィットネス事業や GAME 事業の伸び悩みで前期比減収減益となり、そこに新規連結子会社の業績が、営業損失としてオンされた結果、連結ベースの損益が悪化した、という構図となっている。

事業セグメントの構造は従来と大きな変化はない。新規連結子会社 2 社（及びそれらの子会社）の事業が、従来、カフェ事業などを包含していた「その他事業」の中に含まれることとなった。

2016 年 3 月期業績変動要因としては、フィットネス事業における新ダイエットプログラムの開発中止に伴う費用増と、GAME 事業における一部店舗の閉店と大規模改装、及びそれに伴う休業負担の影響、さらには GAME 事業の中の新規事業である「ネットキャッチャー」の開業負担が主な減収減益要因だった。また、子会社 2 社のうち、介護事業等を手掛ける（株）フォーユーが、事業立て直しの遅れから通期で約 45 百万円の営業損失となったことが連結決算を悪化させることとなった。

営業外収支及び特別損益段階では、GAME 事業の名古屋市内店舗の閉鎖、新ダイエットプログラム開発中止、札幌市内カフェ店舗の減損損失が計上され、経常損失、親会社株主に帰属する当期純損失を拡大させることとなった。

事業セグメント別業績詳細

（単位：百万円）

		15/3 期	16/3 期	
		通期	通期	伸び率
GAME 事業	売上高	2,444	2,274	-7.0%
	営業利益	175	63	-63.7%
フィットネス事業	売上高	2,281	2,207	-3.3%
	営業利益	265	227	-14.5%
ボウリング事業	売上高	1,135	1,186	4.5%
	営業利益	75	153	102.2%
施設管理事業	売上高	1,071	1,189	11.0%
	営業利益	99	134	34.7%
うちシネマ	売上高	807	912	13.0%
うちその他	売上高	264	276	4.5%
その他	売上高	429	1,341	212.0%
	営業利益	18	-3	-

出所：短信からフィスコ作成

■各事業部門の現状と成長戦略

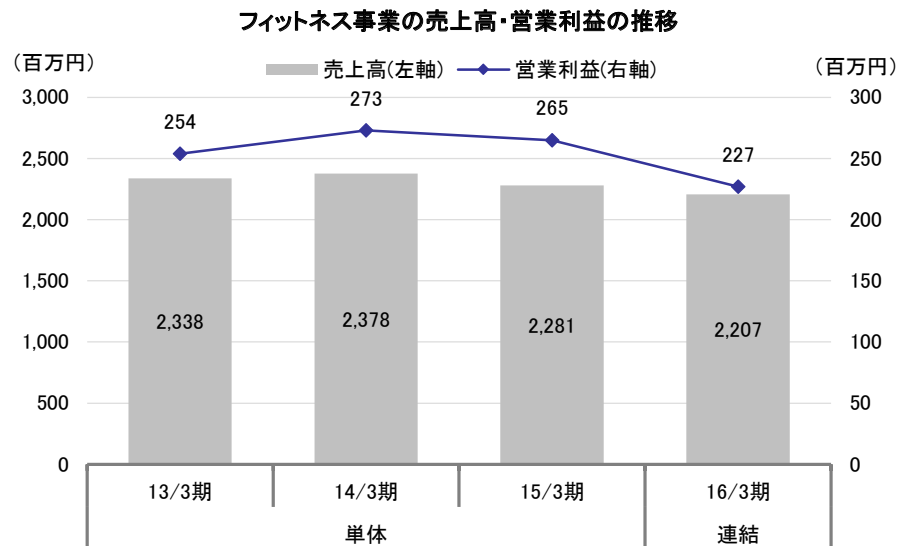
フィットネス事業を中期成長エンジンとして位置づける

(1) フィットネス事業

a) 足元の業況

同社はフィットネス事業を中期成長エンジンの中核として位置付け、「フィットネス中期ビジョン」を策定している。そのけん引役としてグループ型のダイエットプログラム「FIVE」に期待をかけていたが、FIVE はテストマーケティングだけで開発中止となった。2016 年 3 月期は売上高 2,207 百万円（前期比 3.3% 減）、営業利益 227 百万円（同 14.5% 減）と減収減益で着地した。営業利益率は 1.3 ポイント低下し 10.3% だった。

2016 年 3 月期は店名変更 1 周年キャンペーンや、入会 3 ヶ月以内の在籍者に対する無料サポートシステムの実施などの施策を通じて入会者増と、定着率向上に努めた。しかし、不採算店舗の閉鎖（ハーティノルベサ店、SD フィットネス新所沢店）の影響もあり、売上高は前期比減収となった。利益面では、減収要因に加えて FIVE の開発及び多店舗展開の計画を中止したことに伴う費用増加があり、前期比減益となった。



出所：短信からフィスコ作成

b) 成長戦略

同社は FIVE の開発は中止したものの、フィットネス事業を成長エンジンとして中長期的成長を図る成長戦略自体に変更はなく、「フィットネス中期ビジョン」についても、2020 年度のフィットネス事業の売上高 100 億円、同営業利益 20 億円という業績目標も含めて従来から変更はない。

FIVE 開発の元々の狙いは、見学入会率・退会率等の KPI（重要指標）の改善向上策のうち平均単価向上の一つの策として準備されたものである。FIVE に代わる新たな成長の施策として、同社は MC 付きで参加者グループを盛り上げる「スピニングバイク」、フィットネスジム内個人レッスン型ダイエットプログラム「SLIT」、加圧プログラム等の有料プログラムの推進とオリジナルサプリメントの開発販売をあげている。

2016 年 7 月 11 日（月）

各プログラムのイメージ図

既存店舗にフィットした有料プログラムの開発と 設備機器への投資

ダイエットプログラム

- ▶継続率 70% 超
- ▶トレーナー増員



スピニングバイク

- ▶4 月より
秋田広面店に導入
- ▶連日、全クラス満員！



加圧プログラム

ハンモックヨガ

ジャンピング

出所：2016 年 3 月期決算説明会資料から転載

SLIT は既述のように設備投資を伴わないため、ほぼ全店舗にプログラムを導入済みだ。足元の販売動向は順調に推移しているもようだ。現状はトレーナーが店舗展開の制約条件となっているため、同社では人材教育に力を入れ、トレーナーの育成・増員を急ぎ、従来からの加圧プログラムに加え、SLIT のキャパアップを図っているところだ。

フィットネス事業における KPI（重要経営指標）の 1 つに退会率がある。これをいかに低く抑えるための施策として足元、効果を発揮しているのが「スピニングバイク」だ。これはグループで大音量の中でバイクを漕ぐプログラムだが、先行する秋田広面店では、全クラス満員の状態が続いている。これは 1 回 500 円の有料プログラムとなっている。設備投資負担を考えれば、直接的な収益インパクトは限定的だが、休眠会員の掘り起こし、ひいては退会率低下（継続率の上昇）をもたらす効果が認められており、他店への展開や新プログラムへの発展の可能性などが検討されるとみられる。

事業の成長という点では、物販も重要な柱だ。同社はかねてオリジナルサプリの開発に取り組んできたが、自社製品への切り替えが完了した結果、収益性を大きく改善させることに成功している。今後、販売が伸びてくれば、利益への貢献度も大きなものになると期待される。

サプリに関するイメージ図

オリジナルサプリメントなどの物販強化

自社製品に切替 ➤ 収益性改善

粗利率
25% ➤ 35%

GLORY グローヴィ



出所：2016 年 3 月期決算説明会資料から転載

2016 年 7 月 11 日 (月)

弊社では、同社のフィットネス中期ビジョンに掲げられた業績目標の実現には、店舗数拡大も必要なのではないかと考えている。同社では有料プログラム収入や物販収入そのものの増収とともに、有料プログラム浸透に伴う顧客とのコミュニケーション機会の増加による「退会者の出にくいお店作り」ができることで、既存店の収益額並びに利益率を上げ、新規出店可能な水準に向上させるのを目標としている。この基本のほかに、店舗数拡大に関して、同社ではマルチブランド化と新サービスの導入という視点から、新業態の店舗展開も計画している。具体的な新ブランドや業態の中身は明らかにされていないが、24時間オープンジムや特定のプログラムに特化したジムなどが想定されているようだ。弊社では、出退店が機動的にできるような契約内容や規模を維持することが重要な条件になるのではないかと考えている。今後の新型店舗展開の動向を見守りたい。

GAME 事業は不採算店舗からの撤退で巻き返しを図る

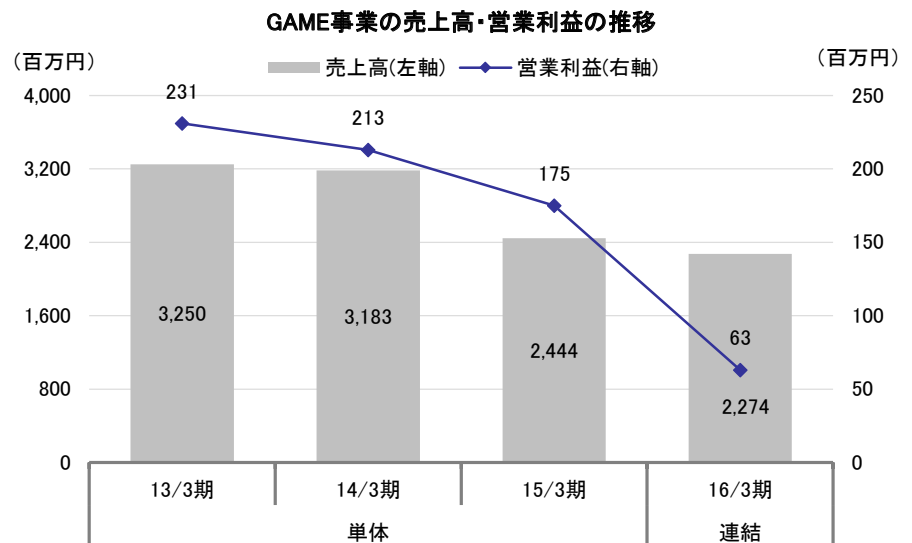
(2) GAME 事業

a) 足元の業況

2016 年 3 月期の GAME 事業は、売上高 2,274 百万円（前期比 7.0% 減）、営業利益 63 百万円（同 63.7% 減）と大幅な減収減益となった。

GAME 事業の事業内容はいわゆるゲームセンターの運営だ。業界全体が依然として長期低迷を抜け出せていない状況のなか、同社は、残存者利益を狙える地域において出店を進め、2015 年 5 月に「南福島店」（福島県）、12 月に「上磯店」（北海道）を出店した。これら新規店舗は、順調なスタートを切った。他方で、不採算だった名古屋市内の店舗を閉鎖したほか、札幌市内の主力店舗について大規模改装に踏み切った。店舗閉鎖と改装に伴う休業の影響を新規開店効果では補いきれず、売上高は前期比減収となった。

利益面では、休業等に伴う減収要因に加え、新規事業ネットキャッチャー（ブランド名は「ぼちっとクレーン」）の開業負担の影響もあり、営業利益は大幅減益となった。店舗閉鎖に関連して、営業外収支において、機器の売却益と処分損が計上され、ネットキャッチャーでは約 20 百万円の損失となった。また、特別損失において店舗閉鎖に伴い固定資産除却損 44 百万円が計上された。



出所：短信からフィスコ作成

2016 年 7 月 11 日（月）

b) 成長戦略

既述のようにゲームセンター業界は総需要の減少傾向が続いている。その中において同社は今後も、残存者利益が狙える地域において、出店コストを抑制できる営業継承や居抜きの物件について、新規出店の機会をうかがう方針を採用している。その方針に基づいてここ 1 年ほどの間に新店出店した南福島、上磯及び音更（おとふけ、帯広近郊の町。2016 年 5 月出店）の各店は、順調な業績を上げている。特に上磯と音更は、現段階では、同社の基本的な投資回収モデルを圧倒的に上回るペースのスタート業績となっているもようだ。

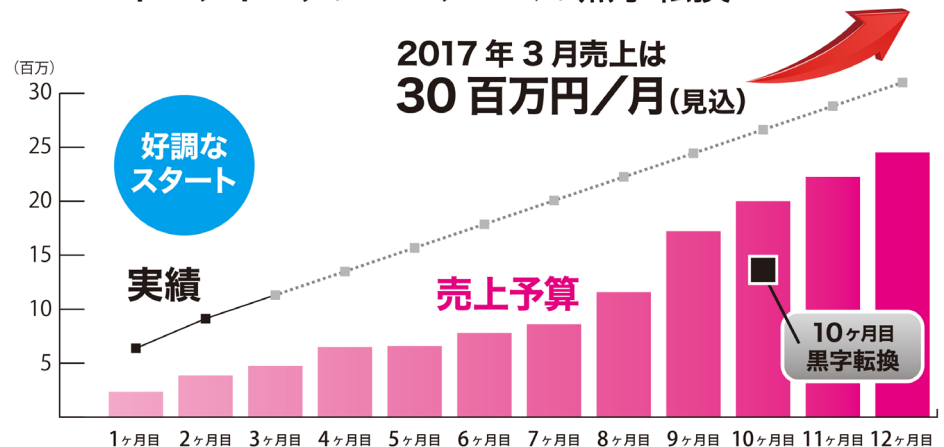
同社では、上磯店や音更店の成功体験をモデル化し、今後も出店のチャンスをうかがう方針だ。特徴的なことは、需要の見誤りや経済環境の変化に柔軟に対応できることを出店時の条件に組み入れている点だ。極端な例では、開店後 1 年未満で閉店するようなケースだ。現在の事業環境（少子高齢化、レジャーの多様化など）にあつては、店舗の収益状況の変化が激しいため、状況悪化に即座に対応して深手を負わないことが最大のリスク管理という考えに基づくものだ。

具体的な集客戦略としては、一部店舗では改装と機器の入れ替えを行い、風営法の適用対象になっても集客の見込める機器の設置を優先させる戦略を採用した。さらに店舗単位でイベントの開催や、SNS（twitter、Facebook、ブログなど）を活用した情報発信を行って集客に努めている。

新事業として期待するネットキャッチャー（オンラインによるクレーンゲーム）は好調な滑り出しを見せたが足元は伸び率が巡航速度に落ち着いている状況だ。同社は単月黒字の損益分岐売上高を 20 百万円 / 月とみており、その到達時期について同社は、足元の成長率から判断して、今期末（2017 年 2 月～3 月頃）としている。

オンラインクレーンゲームの収益見通し

オンラインクレーンゲームの黒字転換



弊社では、同社が GAME 事業の新規出店することについて、合理性はあると評価している。とりわけ地方においては、他の娯楽との競合が少ないところも多く、物件に恵まれれば成功する可能性は十分にあると考えている。重要なことは、立地を吟味した上で出店することにあると考えている。その点、同社は出店の目標数値を設定していないが、これは同社が目標に縛られて判断の目が鈍ることを避けるための施策と思われる。また退店のしやすさを条件に入れている点もポジティブな要素だと評価している。



SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

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

2016 年 7 月 11 日（月）

「パーティボウリング」などが集客に大きな効果を上げる

(3) ボウリング事業

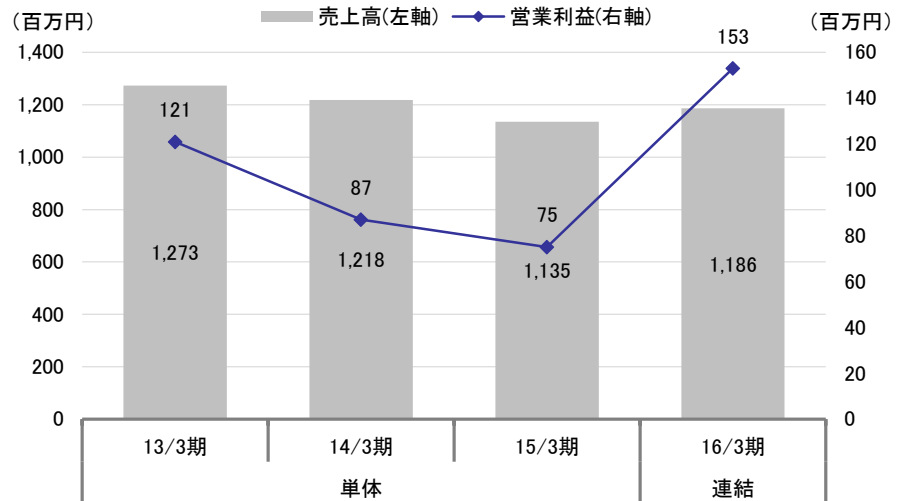
a) 足元の業況

2016 年 3 月期のボウリング事業は、売上高 1,186 百万円（前期比 4.5% 増）、営業利益 153 百万円（同 102.2% 増）と増収増益で着地した。

同社はボウリング教室を全店舗で開催したほか、教室修了者をリーグ戦参加に誘導するなどの施策を行い、顧客の定着化に努めた。また、道内主要都市に渉外担当スタッフを配置し、法人需要・団体需要の取り込みを強化した。その結果、第 2、第 3 四半期は前年同期比で大幅増収となった。第 4 四半期は札幌市内にオープンした競合施設の影響で前年同期比減収となったものの、通期ベースでは増収を確保した。

利益面では増収効果や飲食の販売増、及び、例年は閑散期で営業損失を計上する第 2 四半期に大きな利益を確保したことが貢献し、通期の大幅増益へとつながった。第 2 四半期の増収・営業利益の要因は、前述した団体客の取り込みと飲食の販売増の影響が大きかったとみられる。

ボウリング事業の売上高・営業利益の推移



出所：短信からフィスコ作成

b) 成長戦略

ボウリングについては、ボウリング教室の継続的開催とその後の定着化のため施策が好循環を生み出している状況だ。加えて、所属プロボウラーを活用したイベントや DJ とイベントガールによる「パーティボウリング」などの開催も集客に大きな効果を上げている。

2016 年 3 月期において健康ボウリング教室の受講者は 800 名に達し、そのうち 400 名について趣味としてボウリングを継続的に楽しむ“趣味層”として定着させることに成功している。これら趣味層の顧客 1 人が生涯にボウリングに消費する金額 (LTV= Life Time Value) を、同社は 15 万円と推計している。この層を拡大することで同社の収益基盤はより安定化していくと期待される。

2017 年 3 月期は従来の施策の継続実施に加えて、メンバー制度による囲い込みに注力する方針だ。これは趣味層の拡大という施策ともマッチするものだ。メンバー制度自体は従来から存在していたが、従来はコアなボウリングファンを対象とするような内容だった。それに対して今回は、初心者からでもメリットを感じられるような内容としている。年間目標 3,000 人に対して開始初月に 600 人の登録を獲得し、好調な滑り出しとなっている。

メンバー制度の概要

ファンやコアユーザーの囲い込み

ショップメンバー制度

目標
年間 **3,000 名**
スタート1ヶ月目
約 **600 名**
登録

- ▶ゲーム料金の割引
- ▶会報の発行
- ▶ロッカー契約
- ▶招待券のプレゼント
- ▶競技会の割引
- ▶優待券のプレゼント
- ▶割引券のプレゼント



出所：2016 年 3 月期決算説明会資料から転載

弊社では、同社のボウリング事業は収益が明確に改善してきていると評価している。また、メンバー制度強化の施策にも期待をしている。メンバー特典の中でロッカー契約を獲得できれば、囲い込みにおいてかなり有利になると弊社では見ている。顧客から見た場合のロッカー契約のインセンティブについて、マイボールの存在が 1 つのインセンティブになるのではないかと考えている。マイボールの普及をサポートする施策と組み合わせることで、メンバー制度は顧客囲い込みと来店頻度向上に大きく貢献する可能性があると考えている。

非常に安定したビジネス

(4) 施設管理事業

a) 足元の業況

施設管理事業は映画館の運営を行うシネマ部門と、自社物件の賃貸経営を行う賃貸施設管理部門の 2 つからなっている。2016 年 3 月期は、シネマ事業の売上高が 912 百万円（前期比 13.0% 増）、その他の売上高が 276 百万円（同 4.5% 増）となり、施設管理事業としては売上高 1,189 百万円（同 11.0% 増）、営業利益 134 百万円（同 34.7% 増）となった。営業利益率は 11.3% となった。

シネマ部門は、2015 年度の日本の映画興行収入が前年度比 4.9% 増の 2,171 億円に達したことを反映し、同社も増収となった。「ジュラシック・ワールド」「スターウォーズ / フォースの覚醒」「妖怪ウォッチ」などのヒット作が例年より多く上映できたことに加え、一部店舗では競合店の撤退の恩恵を受けた。

その他は、新たに室蘭市の店舗の遊休スペースを他社のカラオケ店に賃貸したため増収となった。



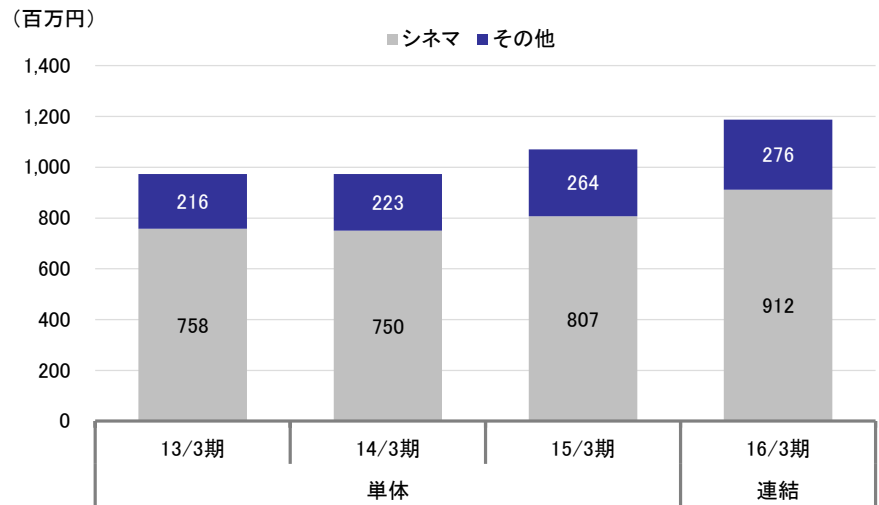
SD エンターテインメント

4650 東証 JASDAQ

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

2016 年 7 月 11 日（月）

施設管理事業の売上高の推移



出所：短信からフィスコ作成

b) 成長戦略

シネマ部門では、映画館の増設は難しいため、既存施設に対する集客増が成長源となる。集客増に向けた施策として、同社はディノスシネマでしか開催されないイベントによる限定感やコア感のアピールに注力している。具体的には、ペンライトを持ち込んで登場人物に声援を送る『応援上映』イベントや、映画館内の売店について、カフェと提携してより価値の高い空間づくりを行うことで集客につなげるコンセッション・リニューアルのなどの施策を実行している。

賃貸施設管理部門は、地味ではあるが非常に安定したビジネスとなっている。現在は自社物件の賃貸管理が中心だが、今後は社外のビルの賃貸管理を請け負うファシリティマネジメントが本格的に拡大することが期待される。

買収したフォーユーの業績寄与に期待

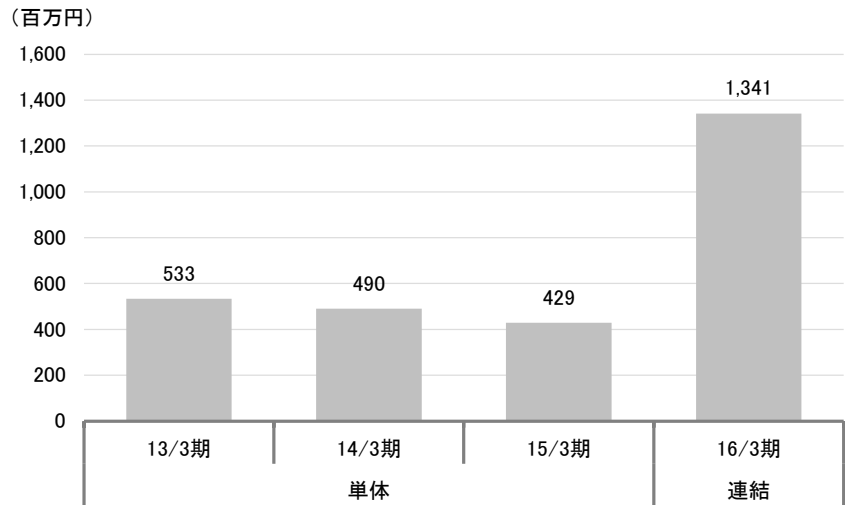
(5) その他事業（子会社での事業）

a) 足元の業況

その他事業は、従来は同社のカフェ事業がその中心だったが、エムシーツー（株）とフォーユーの子会社 2 社が連結されたことを受けて、これら 2 社の事業もその他事業に含まれることになった。

2016 年 3 月期のその他事業のセグメント業績は、売上高 1,341 百万円、営業損失 3 百万円となった。2015 年 3 月期は売上高が 429 百万円だったため、子会社の業績貢献は、売上高ベースで約 900 百万円程度と推測される。なお、2016 年 3 月期は連結化が 7 月からの 9 か月間であった。

その他事業の売上高の推移



出所：短信からフィスコ作成

b) 成長戦略

エムシーツの事業はカウネット事業とCS事業、及びエムシーツの子会社3社が行うコールセンター事業が大きな3本柱となっている。カウネット事業は事務用品・オフィス家具通販のカウネットの代理店事業だ。これは安定的に推移しておりエムシーツの基盤事業となっている。CS事業は国内トップシェアの音声認識ソフトウェアの販売代理店事業だ。コールセンター事業は、健康コーポレーショングループ外を対象としている事業だ。アウトバウンド（営業活動など）とインバウンド（アフターサービス、クレーム対応など）の両方を手掛けているが、アウトバウンドの営業力の強さに特色があるとされている。

エムシーツの事業規模については、売上高10億円前後、営業利益数千万円程度と、弊社では推測している。利益率は高くないが、安定的に利益を計上できている点に強みがあると弊社では考えている。

フォーユーは、東京都墨田区を拠点に介護事業（デイサービスと訪問介護）を手掛けている。フォーユーは創業者社長が一発発起して、社長業の傍ら理学療法士の資格を一昨年に取得、社長の医学的バックグラウンドもあって着実に業容を拡大させてきた。しかし昨年は、介護保険報酬の引き下げや、訪問看護ステーションの立ち上げ費用などにより、経営状態が悪化していた。

同社はフォーユーを傘下に収めて以来、デイサービス拠点の一部閉鎖や、訪問看護事業の中止などのリストラを断行した。その結果2016年3月からは単月ベースで営業黒字に転じ、その後は安定的に利益が出ている状況だ。

フォーユーでは障害のある児童を対象とする放課後デイサービスの事業を2017年3月期から開始した。放課後デイサービスへのニーズは非常に高く、多店舗展開も視野に入れているもようだ。また、認可外保育事業や訪問看護事業などへも進出する可能性がある。

弊社では2つの子会社にはともに成長ポテンシャルがあると考えているが、特にフォーユーの成長に注目している。理由は、事業領域がいずれも、需要自体は右肩あがりと考えられることと、放課後デイサービスや認可外保育園など、介護保険制度とは異なる領域に進出して収益基盤分散化に取り組んでいることの2つだ。人材獲得などの面では困難さを伴う可能性もあるため、注意深く見守りたいと考えている。

2016 年 7 月 11 日（月）

■業績見通し

「SLIT」利用者がどこまで伸びるか要注目

2017 年 3 月期について同社は、連結決算で売上高 8,890 百万円（前期比 8.4% 増）、営業利益 340 百万円（同 157.6% 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（前期は当期純損失 94 百万円）と予想している。

2017 年 3 月期見通しの概要

（単位：百万円）

連結ベース	16/3 期	17/3 期	
	通期	通期（予）	前期比
売上高	8,198	8,890	8.4%
営業利益	132	340	157.6%
経常利益	-34	210	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-94	170	-

出所：短信からフィスコ作成

各事業部門の詳細は前述のとおりだが、2017 年 3 月期の業績予想達成には、フィットネス事業の動向が大きなカギになると弊社では考えている。特に「SLIT」の利用者数がどこまで拡大するかに注目している。加えて、多店舗展開に踏み出せるかどうか来期以降の成長性を占う上では見逃せないポイントだ。

GAME 事業は 2016 年 5 月にオープンした音更店の成功体験をどこまで再現できるかがポイントだ。前述のように、条件を満たす物件に出会えるかどうかは需給環境ほか運に左右される部分も大きい。したがって、新店効果は予想に織り込むのではなく、プラスアルファにとどめておくべきだろう。GAME 事業は既存店ベースでも、前期の休業影響が無くなることや不採算店舗の閉店効果で、収益の回復が期待できるとみている。

ボウリング事業は堅調に収益拡大が続くとみている。気を付けるべきは不需要期の第 2 四半期の動向だ。前年第 2 四半期はまれにみる好業績を記録し、それが通期の好業績につながった。今第 2 四半期においてそれを再現できるかどうかで、今通期の業績の方向性が変わってくる可能性がある。

施設管理事業はシネマ部門、賃貸施設管理部門ともに安定的に推移すると考えている。シネマ部門では、今期も番組のラインナップは期待を持てるものが数多いようで、同社は増収トレンド維持に自信を見せている。

その他事業の子会社 2 社のうち、前期に足を引っ張ったフォーユーが、明確に収益が改善している。2016 年 3 月に単月黒字化を果たしたのちは黒字が続いており、今期の営業利益は 50 百万円前後も視野に入ってきているとみられる。仮に 50 百万円の営業利益となれば、前期比で約 100 百万円の収益改善となり、営業利益の前期比増益額 207 百万円のうちの約半分を占めることになる。

弊社では、天候要因など不透明な部分は多いものの、今期の会社側業績予想は、十分に達成可能な、現実的な予想であると考えている。



SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

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

2016 年 7 月 11 日（月）

簡略化損益計算書及び主要指標

（単位：百万円）

	15/3 期 (単体)	16/3 期 (連結)	17/3 期(予)	
			2Q 累計(予)	通期(予)
売上高	7,363	8,198	4,250	8,890
前期比	-10.7%	11.3%	7.2%	8.4%
売上総利益	6,032	6,338	-	-
前期比	-6.4%	5.1%	-	-
売上高売上総利益率	81.9%	77.3%	-	-
販管費	5,709	6,206	-	-
前期比	-7.6%	8.7%	-	-
売上高販管费率	77.5%	75.7%	-	-
営業利益	322	132	40	340
前期比	20.1%	-59.0%	-49.5%	156.9%
売上高営業利益率	4.4%	1.6%	0.9%	3.8%
経常利益	178	-34	-30	210
前期比	53.4%	-	-	-
当期純利益	285	-94	-60	170
前期比	-	-	-	-
分割調整後 EPS(円)	33.50	-10.93	-6.91	19.59
分割調整後配当金(円)	6.70	0.00	0.00	5.84
分割調整後 BPS(円)	256.08	245.35	-	-

出所：短信からフィスコ作成

簡略化貸借対照表

（単位：百万円）

	15/3 期末 (単体)	16/3 期末 (連結)
流動資産	1,383	1,545
現預金	956	847
売掛金	148	331
固定資産	8,182	8,101
有形固定資産	6,719	6,496
無形固定資産	49	232
投資等	1,412	1,372
繰延資産	78	65
資産合計	9,645	9,712
流動負債	3,033	3,075
買掛金	144	286
短期借入金等	1,841	1,592
固定負債	4,418	4,492
長期借入金等	3,651	3,797
株主資本	2,177	2,138
資本金	100	155
資本剰余金	1,806	1,862
利益剰余金	285	133
自己株式	-14	-12
評価換算差等	10	1
新株予約権	6	5
純資産合計	2,193	2,144
負債・純資産合計	9,645	9,712

出所：短信からフィスコ作成

2016 年 7 月 11 日（月）

キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	15/3 期 (単体)	16/3 期 (連結)
営業活動によるキャッシュフロー	765	583
投資活動によるキャッシュフロー	134	23
財務活動によるキャッシュフロー	-784	-715
現預金換算差額	1	0
現預金増減	116	-108
期首現預金残高	840	956
期末現預金残高	956	847

出所：短信からフィスコ作成

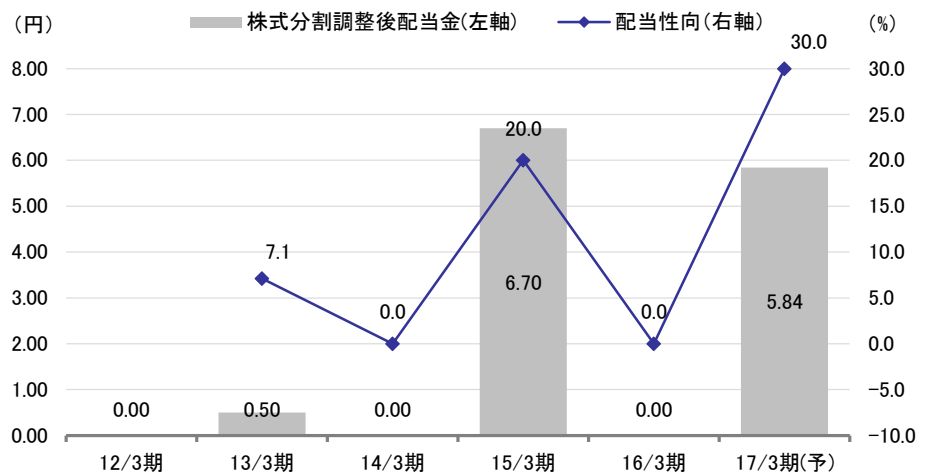
株主還元

株主優待など個人投資家に積極的

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。

2016 年 3 月期は当期純損失となったことを受けて、無配となった。2017 年 3 月期については、1 株当たり当期純利益 19.59 円と公約配当性向 30% から求めた 5.84 円の配当予想を公表している。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。

1株当たり配当金と配当性向の推移



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健康コーポレーションの商品が加えられて、選択肢の幅が広がっている。配当金と合わせた実質的株主還元のバリューはかなり高いと言えるだろう。



SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

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

2016 年 7 月 11 日（月）

株主優待の概要（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 (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：2016 年 3 月期決算説明会資料

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