

SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

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

2016 年 10 月 14 日（金）

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 1 四半期は計画線で順調に進捗。フィットネスと新規事業の展開に注目

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 RIZAP グループ〈2928〉の傘下に入って以降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している。

2017 年 3 月期第 1 四半期決算は、売上高 1,994 百万円（前年同期比 16.5% 増）、営業損失 9 百万円（前年同期は営業利益 2 百万円）と増収減益で着地した。減益の理由はコンサルティング費用や賃料削減交渉の成功報酬など、一過性かつ期初に計画していた費用の発生によるもので、計画対比ではわずかに上回っての着地となった。

フィットネス事業では、有料プログラムの販売が順調で、各種 KPI の改善も図られ、既存店ベースで在籍会員数が下げ止まった。GAME 事業では、マクロ的な市場縮小が続くなか、「艦これアーケード」というヒット作の活用やコンサルを入れての店舗設計見直し、店舗のスクラップ・アンド・ビルドなどの各種施策で着実に体質強化を図っている。

今第 1 四半期の大きな進捗として、連結子会社を通じて展開する放課後デイサービスと認可外保育施設の新設オープンが挙げられる。前者は都心と横浜に 1 店舗ずつ、後者は世田谷に 1 施設をそれぞれオープンした。ともに 11 月の単月黒字を目指している。中期的には多店舗展開する計画で、各 1 号店の状況は試金石として注目される。

2017 年 3 月期の通期予想は、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）と、期初予想が維持されている。今期は、前期に見られた事業の再編・縮小、及びそれらに伴う一過性の費用計上は、第 1 四半期計上分以外には予定されていない。北海道の台風被害による間接的な影響などの懸念要因はあるが、一方で北海道を応援しようという動きもあり、現時点では通期予想は十分達成可能だと弊社では考えている。

■ Check Point

- ・「フィットネス中期ビジョン」と策定し、中期成長エンジンとして位置づけ
- ・子会社化したエムシーツー、フォーユーともに順調な進捗をみせる
- ・17/3 期は大幅な増収増益を見込む



SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

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

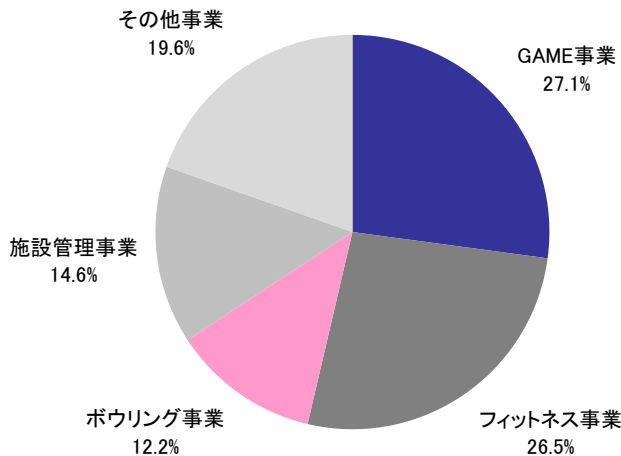
2016 年 10 月 14 日（金）

このうち、市場調査・人材教育・コンサルティング費用は、フィットネス、ゲーム、シネマ等の事業分野全般にわたって投入されたが、特に目を引くのはコンサルティング費用だ。同社は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、プライズゲーム・メダルゲームの運営力向上を中心に店舗設計全般についても見直しを行った。その効果は明確に現れているもようで、今後、他のジャンルの運営にも生かしていく予定だ。

賃料削減交渉成功報酬の一括計上も注目ポイントだ。これは、同社が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成功したが、それにかかる成功報酬だ。キャッシュベースでは 7 月の月次決算から賃料負担の軽減効果が出てくる。会計ベースでも来年度以降は賃料引き下げ分がフルに寄与してくると期待される。

事業セグメントについては、フィットネス事業や GAME 事業などの部門は従来から大きな変化はない。一方で 2016 年 3 月期第 2 四半期から新規連結した子会社 2 社の事業が“その他”事業の中に含まれた。その結果、その他事業の売上高構成比は今第 1 四半期において 19.6% に達することとなった。

事業セグメント別売上高構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

新規子会社 2 社のうち、エムシーツー（株）はカウネットの販売代理店事業や音声認識ソフト販売代理店事業、コールセンター事業などを営んでいる。もう 1 社の（株）フォーユーではデイサービスを中心とした介護事業を営んでいる。同社はこれら 2 子会社及びそれらのグループ企業を通じて、放課後デイサービス事業、認可外保育事業などを営んでいる。

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

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 事業部門別動向

「フィットネス中期ビジョン」と策定し、中期成長エンジンとして位置づけ

(1) フィットネス事業

a) 事業の概況

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。けん引役と期待したグループ型ダイエットプログラム「FIVE」は前期に開発中止となったが、フィットネス事業自体への成長期待は現在も変更はない。現在同社が取り組んでいるのは、究極的には KPI（重要業績指標）の改善ひいては業績の成長であるが、その実現のための具体的施策として次のようなものに取り組んでいる。

KPI には見学入会率や 6 ヶ月継続率など様々なものがあるが、一言で言えば新規会員の獲得促進と継続期間の長期化に尽きる。そのためには魅力あるプログラム作りが基本ということで、同社は新プログラムの開発・導入に注力している。基本的にはまず 1 店舗で試験導入し、評価が高いものを他店舗に水平展開するという戦略だ。これまでのところでは、秋田で始めたスピニングバイクが高い評価を獲得したため、トレーナーの育成など水平展開の準備を進めている。今後は、UBOUND（富士店、9 月）やエアリアルヨガ（銚子店）、シルクサスペンション（小倉駅前店、11 月）などでそれぞれ新プログラムの試験導入を行い、水平展開の可能性を探る計画だ。

フィットネス事業における新プログラムの試験導入の具体例

既存店在籍数向上に向け、新しいプログラム試験を導入。
利用者の評価が高いものを水平展開。



スピニングバイク



UBOUND
トランポリンレッスン



コラーゲンホットヨガ

秋田広面店……スピニングバイク（導入済）
富士店……UBOUND（9 月）
銚子店……エアリアルヨガ（10 月）

小倉南店……コラーゲンホットヨガ（10 月）
小倉駅前店……シルクサスペンション（11 月）
桑名店……ホットヨガスタジオ（12 月）

出所：説明会資料より転載

既存店舗で従来より提供中の「SLIT」はカウンセリング技術向上や接客改善で順調に拡大を続けている。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、フィットネスジム内の既存設備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。



SD エンターテインメント

4650 東証 JASDAQ

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

2016 年 10 月 14 日（金）

同社の資料によれば成功率は 81.7% に達しており、ユーザーから高評価を獲得している。こうした高い評価が広まり、販売が順調に推移しているとみられる。同社は現在までにほぼ全店舗において SLIT を提供している。弊社が最も注目していたのは、この水平展開のスピード感であったが、第 1 四半期中というのは弊社の期待値を上回るペースだ。

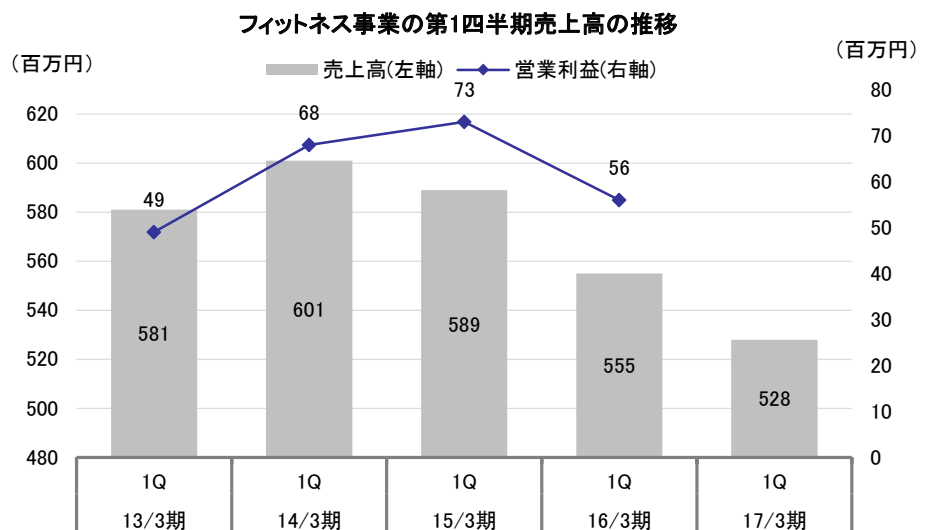
SLIT のキャパシティはトレーナー数に影響されるが、現時点では店舗によって 1 名～3 名のトレーナーが配置されている状況で、同社はなるべく早期に各店舗 2 名の体制を確立したいとしている。

弊社の試算では、各店舗 2 名・15 店舗体制が確立し、すべてのスロット（時間枠）が埋まれば、年商は 500 百万円規模に達する可能性がある。しかしながらこれは現実的な推計とは言えない。同社自身は、現実の顧客層（40 代、50 代中心でシニア層はまだ少ない）やトレーナーの配置状況等から考えて、現在の年商の最大期待値は 100 百万円程度とみているようだ。それに対して現在の稼働率はまだ 30%～40% の状況とみられる。

弊社では SLIT が軌道に乗りつつあることは、同社の中期成長戦略にとっては明らかにプラスだと評価している。これをいかに加速させていくかが今後の課題と言えるが、現状は Web とチラシを活用した広告宣伝にとどまっているため、広告宣伝手法の改善や発展が 1 つのカギになるとみている。もう 1 つのカギは、SLIT 会員をどう長期的に SD フィットネスの継続会員としてつなぎ止めるかという点だ。これについては、同社は通常のフィットネスジムからスタートしているため、継続利用にかかる施策の導入ハードルは低いと弊社ではみている。今後の推移を見守りたい。

b) 業績動向

フィットネス事業の今第 1 四半期の売上高は、前年同期比 4.7% 減の 528 百万円となった。減収の直接的な要因は新所沢店の閉鎖（2016 年 3 月）の影響だ。ただ同社は既存店の増収、ならびに新業態の新店舗開業によって閉店の影響を吸収して前年同期比で増収を計画していた。その計画に対しては 10% 程度の未達となった模様だ。利益の詳細は公表されていないが、店舗閉鎖の効果もあり、前年同期比では増益となったもようだ。



出所：説明会資料よりフィスコ作成

今第 1 四半期は会員の獲得が順調に進んだほか、KPI の見学会入会率や 6 ヶ月継続率は着実に改善した。SLIT や加圧プログラムなどの有料プログラムの売上高は、前年同期比 18% 増と堅調だった。全般には順調に推移したが結果的には、新業態の新店舗開業がまだ実施されていないことが未達の原因となったと弊社では考えている。

2016 年 10 月 14 日（金）

外部コンサルタントを招き、安定的な運営を図る

(2) GAME 事業

a) 事業の概況

GAME 事業における動きとして、店舗（ディノスパーク）のスクラップ・アンド・ビルドの進捗がまず挙げられる。今第 1 四半期中ということでは高知・四万十川店の閉鎖（5 月）があるが、2015 年 9 月に愛知・守山店を閉鎖したほか、今年 7 月（第 2 四半期）に入ってから香川・丸亀 VASARA 店も閉鎖した。他方、新規出店では函館・上磯店を 2015 年 12 月にオープンしたのに続き、2016 年 5 月には帯広音更店をオープンした。

音更店の今第 1 四半期の実績は、売上高が計画対比で 180%、営業利益が同 500% と、非常に好調だった。周囲に競合店がなく、また若年層を引き付ける他の商業施設が乏しいなど、一言で言えば立地に恵まれたことが要因と考えられる。同社では、立地によっては GAME 事業の新規店舗展開の可能性があることについて、一段と確信を深めた模様で、次の店舗展開用地を探索中だ。

GAME 事業のスクラップ・アンド・ビルドの状況

スクラップ & ビルド推進。既存店舗はプライズ・メダルを強化。

メーカー主導となる新製品投入による売上伸長効果は限定的。よって、運営力により改善が図れる可能性の高い、プライズ・メダルの運営見直しをはかる。すでに外部コンサルタントを招き、着手開始。

プライズ既存店前期比 **104%**

ディノスパーク
帯広音更店ディノスパーク
上磯店

スクラップ & ビルド実績

前期 12 月に北海道でオープンした上磯店も計画を上回る推移だが、帯広音更店が計画を大きく上回る実績。

高知県の四万十店 CLOSE(5 月)
香川県の丸亀 VASALA 店 CLOSE(7 月)
北海道に帯広音更店 OPEN(5 月)

帯広音更店実績
(1Q 累計)

売上計画比 **180%**
営業利益計画比 **500%**

出所：説明会資料より転載

各店舗の運営については、ゲーム機種による好不調の差が大きい状況が続いている。メダルゲームやクレーンゲームなどのプライズゲームは既存店売上高が前年同期比 104% と好調が続いている。こうした中、同社は外部コンサルタントに依頼してクレーンゲームやメダルゲームの運営力の更なる向上を目論んでおり、合わせ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。その効果は明確に出ており、全店舗に適用していく方針だ。

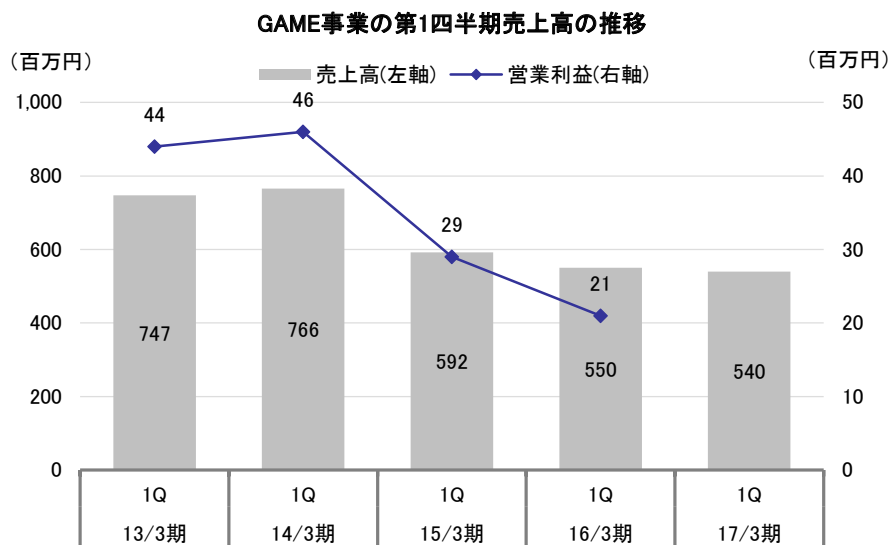
トピックスとしては、「艦これアーケード」の登場がある。SNS ゲーム「艦隊これくしょん - 艦これ -」をアーケードゲーム化したもので、久しぶりに行列ができるヒット作となっている。同社は一部店舗で早朝営業にも踏み切っているが、艦これは早朝の時間帯でも行列ができしており、早朝営業の成功に貢献している。また艦これには女性ファンも多いため、女性客の取り込みにもつながっている。艦これの映画が年末シーズンに予定されていることから、ゲーム市場でも息の長いヒットが期待されている。

成長が期待されるネットキャッチャー（スマホ等を利用したオンラインのクレーンゲーム）は、足元は伸びが止まっている状況だ。現時点の月商規模は計画線だが、計画では右肩上がりの線となっているため、このまま横ばいが続けば今後は計画を下回っていくことになる。原因は明確で、新規参入の増加によるもの。

対策については、ゲーム専用景品中心の運営から、北海道企業の強みを生かした商品群強化や、オリジナル景品の開発など、独自性を高めることにより当初計画を目指す考えだ。

b) 業績動向

GAME 事業の今第 1 四半期の売上高は前年同期比 1.8% 減の 540 百万円となった。プライズゲームの好調や艦これというヒット作、あるいは音更店、上磯店の好調というポジティブ要因はあったものの、店舗閉鎖の影響や、ゲーム業界全体の低迷の影響が強く、売上高は減少基調が続いている。計画に対しても下回ったもようだ。



出所：説明会資料よりフィスコ作成

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。そうした中、同社は、店舗のスクラップ・アンド・ビルドを進めたほか、店舗改装やコンサルタントの活用などの施策を行ってきた。各店舗の体質は着実に強化されてきており、売上高が下げ止まれば、利益は確実に増えてくると弊社では考えている。

問題は売上高をどのように確保するかだが、同社は、上磯店や音更店の成功事例から、立地を重視したスクラップ・アンド・ビルドで、“稼げる店舗”の構成比を高めていく方針だ。また同時に、新規出店に際しては、見込み違いの際にはすぐに閉店を含めた方針転換が可能な形での出店を行っている。弊社はこうした同社の戦略は、総需要減少というゲーム業界にあっては、有効な施策であると評価している。

ネットキャッチャーは不動産コストを極めて低廉に抑えることができ、既存のゲーム上運営とは収益モデルがまったくことなるため、GAME 事業における成長戦略として期待されている。しかしながら今期は前述のような競合環境の変化があるため、過度な期待はできない状況にある。

GAME 事業の出店モデル確立

出店モデル確立で、新規出店を加速する。

帯広音更店を成功モデルと位置づけ、その要因を分析。

ローカルエリアでの地域一番店化戦略として、イニシャルコストを抑えたローリスク・ミドルリターンの出店スキームを確立！

▶ GAME事業収益改善の柱として、
まず**10店舗オープン**を目指す。



出所：説明会資料より転載

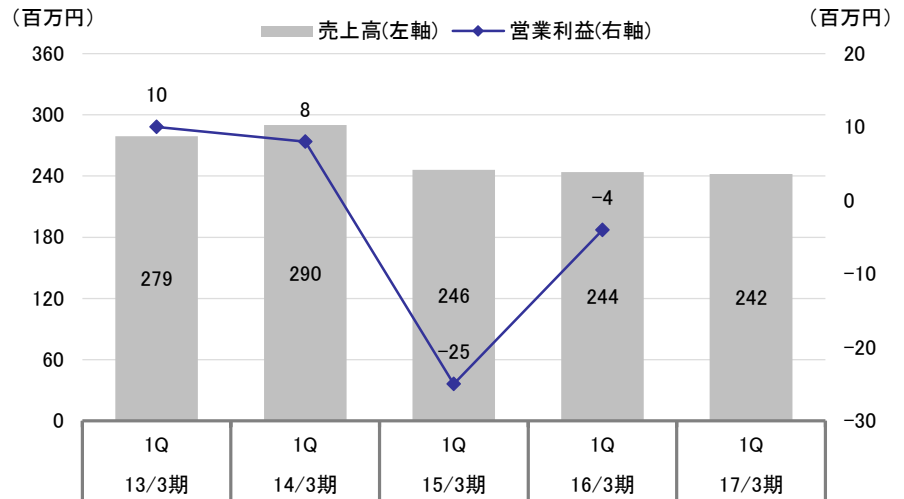
好調だった法人需要の取り込み強化に加え、メンバーシップ制度の強化を進める

(3) ボウリング事業

ボウリング事業の今第 1 四半期の売上高は、前年同期比 0.7% 減の 242 百万円となった。札幌市内の主戦場において、昨年 12 月に大型競合店が開店した影響が出ているものと思われる。第 1・第 2 四半期はボウリング事業にとっては需要期ではないが、計画に対して下回ったこともあり、第 3・第 4 四半期の需要期に向けた対策が待たれるところだ。

同社は今期の需要期を念頭においた施策を既に開始している。内容は、昨年来好調だった法人需要取り込みの強化だ。これまで同社は、札幌市内及び近郊については法人営業担当者を配置していた。今年からは、室蘭や旭川など道内主要都市すべてカバーすべく、営業担当者を増員し、札幌市内のみならず全店舗において法人需要を積極的に取り込む方針を明確化している。

ボウリング事業の第1四半期売上高の推移



出所：説明会資料よりフィスコ作成

同社は初心者やシニア層に向けたボウリング教室の定期的な開催や、「パーティボウリング」などのイベントの開催などを通じ、新たなボウリングのファンを開拓してきた実績がある。これらは現在も継続しているが、さらに今期からは、メンバーシップ制度の強化に踏み切った。年間 3,000 名を目標としているが、第 1 四半期はオフシーズンということもあり、まだ本格的なメンバー拡大には至っていないとみられる。弊社では、ゲーム料金割引やロッカー契約などの特典を活用できればメンバー獲得は十分可能だと考えており、その実現に向けた更なる施策の充実などに期待している。

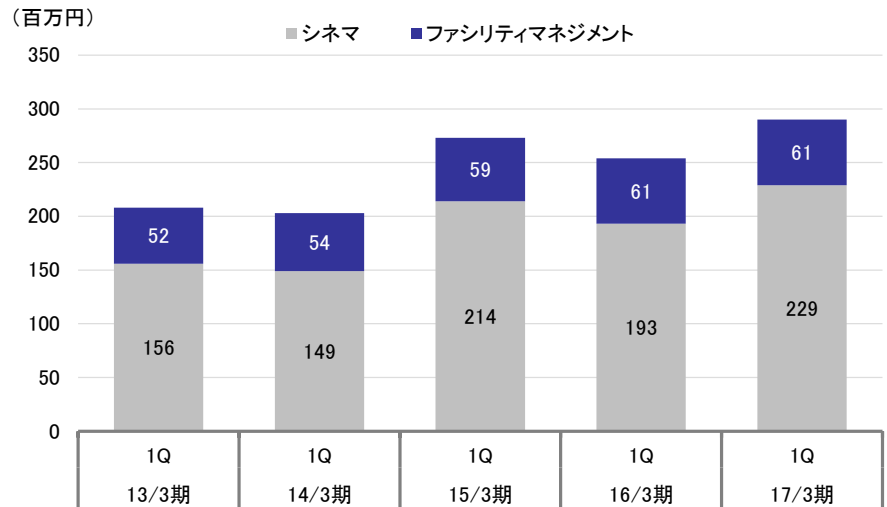
ヒット作に恵まれ、売上高、営業利益ともに大きく伸張

(4) 施設管理事業

施設管理事業の今第 1 四半期の売上高は、前年同期比 14.4% 増の 290 百万円となった。内訳は、シネマ事業が同 18.7% 増の 229 百万円、その他が同 1.0% 増の 61 百万円となった。

シネマは「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。その他では、スガイディノス室蘭の遊休スペースを賃貸したことで増収となった。

施設管理事業の第1四半期売上高の推移



出所：説明会資料よりフィスコ作成

施設管理事業は、映画のヒット作の影響を受けるという側面はあるものの、比較的安定した業況が続いている。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が軌道に乗ってくればこの事業セグメントの収益はさらに拡大すると期待されるが、顧客獲得が進んでいないようだ。同社は今期、賃料削減交渉のために外部の専門業者を起用したが、同社自身がこうしたスキルやノウハウを習得できればファシリティマネジメント事業に大きな強みが生まれることになる。相応の時間は要するがこの分野の今後の展開に注目したい。

子会社化したエムシーツー、フォーユーともに順調な進捗をみせる

(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、エムシーツーが担うオフィス用品販売、音声ソフト販売及びコールセンター事業と、フォーユーが担う介護事業が加わった。この結果 2017 年 3 月期第 1 四半期の売上高は前年同期比 266.7% 増の 391 百万円となった。

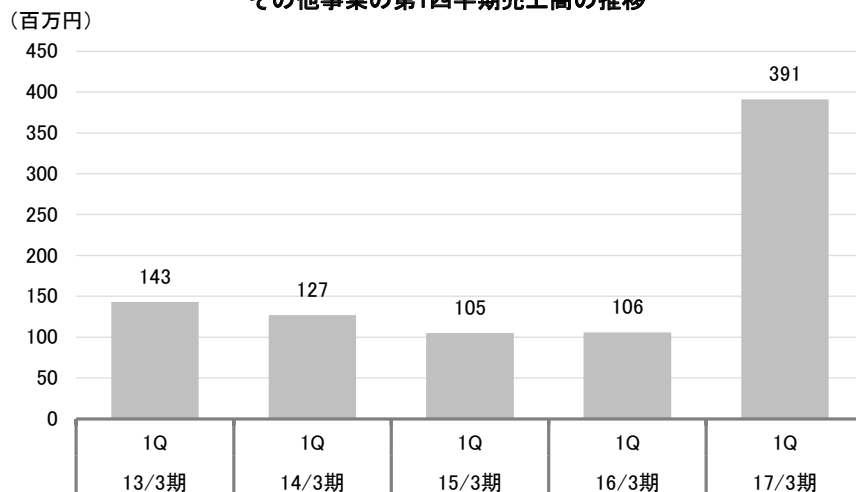
エムシーツーの各事業は従来から安定的に利益が出ており、その状況は今第 1 四半期も継続しており、安定的に推移している。

フォーユーの介護事業は、事業の見直しの結果、2016 年 3 月期第 4 四半期に単月ベースで黒字化し現状はその状態が続いている。今後は需要動向を見ながら再び成長を追求していく方針だ。

今第 1 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とは障害のある学齢期児童が学校の授業終了後や学校休業日に通う、療育機能・居場所機能を備えた支援サービスである。同社は今第 1 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「ハウエイルキッズ」の名称で世田谷区経堂に開設した。いずれも引き合いは好調で、11 月頃にはいずれの事業も単月黒字化が期待されている。

同社は、放課後デイサービス、認可外保育施設ともに、多店舗展開を視野に入れている。1 号店の運営を通じて事業モデルを確立し、立地の検討を重ねて 2 号店以降の出店につなげていく計画だ。

その他事業の第1四半期売上高の推移



出所：説明会資料よりフィスコ作成

■ 業績見通し

17/3 期は大幅な増収増益を見込む

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（前期は当期純損失 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。

同社は 2016 年 3 月期において一過性費用を計上したため利益水準が大きく低下し、経常利益以下の項目では損失計上に至った。今 2017 年 3 月期は、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一過性費用を計上したものの、第 2 四半期以降は予定していない。2017 年 3 月期の大幅な増益計画は通常の収益水準に回復した結果に過ぎない、というのが基本的な考え方だ。弊社では、上述の同社の業績予想の数値及びその内容については説得力があると考えている。

同社の各事業は屋内型であり、北海道という土地柄、第 3・第 4 四半期が重要期となる。今通期の業績予想達成の見極めには、第 3、第 4 四半期の需要期に向けてどのような施策が行われているかが重要だと考えている。

フィットネス事業では引き続き SLIT の販売動向と、各種 KPI（会員の新規獲得及び累計会員数の増大など）の改善が重要なポイントになるとみている。広告宣伝のあり方や、新プログラムの PDCA サイクルの加速化がどのように進展するか見守りたい。

GAME 事業では、艦これのヒットと店舗のリフレッシュの効果をどのように集客増と既存店増につなげていくかがポイントだ。また、ネットキャッチャーでの巻き返しも注目点だ。反対に注意すべきは、7 月初旬にリリースされた「ポケモン GO」の影響だ。

ボウリング事業は、第 2 四半期までは業績面で大きな動きはないと考えられる。しかし、第 2 四半期は年末の需要期に向けた法人客の取り込みの営業の重要な時期であり、ここでどの程度予約を積み上げられるかに注目している。



SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

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

2016 年 10 月 14 日（金）

その他事業では、放課後デイサービスと認可外保育施設がそれぞれ 1 号店を開設した。同社は 11 月頃の単月黒字化を目指しており、その目標達成が当面のマイルストーンであるとともに、多店舗展開の可能性の試金石になるとみている。

現時点で考慮すべきリスク要因としては、8 月の台風被害の影響が挙げられる。同社の事業は全般的に若年層を対象としていることや、各事業の需要期が第 3 四半期から第 4 四半期にかけて存在していて被害の時期から時間が経過していることなどを勘案すると、台風被害からの間接的影響は大きくはないと弊社ではみている。ただし今後復興が長期化したり、更なる天災が発生するようであれば、道内の消費者マインドに影響が出て、同社の業績に影響を及ぼす可能性は否定できない。

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		
			1Q	2Q 累計 (予)	通期 (予)
売上高	7,363	8,198	1,994	4,250	8,890
前期比	-10.7%	11.3%	16.5%	7.2%	8.4%
売上総利益	6,032	6,338	1,504	-	-
前期比	-6.4%	5.1%	6.6%	-	-
売上高売上総利益率	81.9%	77.3%	75.4%	-	-
販管費	6,177	6,206	1,513	-	-
前期比	-7.6%	8.7%	7.4%	-	-
売上高販管比率	77.5%	75.7%	75.9%	-	-
営業利益	322	132	-9	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	-50	-30	210
前期比	53.4%	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	285	-94	-77	-60	170
前期比	-	-	-	-	-
分割調整後 EPS(円)	33.50	-10.93	-8.89	-6.91	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したため、16/3 期の前期比は参考値

出所：決算短信よりフィスコ作成



SD エンターテイメント

4650 東証 JASDAQ

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

2016 年 10 月 14 日（金）

簡略化貸借対照表

（単位：百万円）

	15/3 期 (単体)	16/3 期 (連結)	17/3 期 1Q
流動資産	1,383	1,545	2,409
現預金	956	847	1,773
売掛金	148	331	286
固定資産	8,182	8,101	8,104
有形固定資産	6,719	6,496	6,479
無形固定資産	49	232	228
投資等	1,412	1,372	1,396
繰延資産	78	65	78
資産合計	9,645	9,712	10,592
流動負債	3,033	3,075	3,085
買掛金	144	286	263
短期借入金等	1,841	1,592	1,610
固定負債	4,418	4,492	5,436
長期借入金等	3,651	3,797	4,542
株主資本	2,177	2,138	2,065
資本金	100	155	155
資本剰余金	1,806	1,862	1,863
利益剰余金	285	133	55
自己株式	-14	-12	-9
評価換算差等	10	1	1
新株予約権	6	5	3
純資産合計	2,193	2,144	2,070
負債・純資産合計	9,645	9,712	10,592

出所：決算短信よりフィスコ作成

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	-109
期首現預金残高	840	956
期末現預金残高	956	847

出所：決算短信よりフィスコ作成

2016 年 10 月 14 日（金）

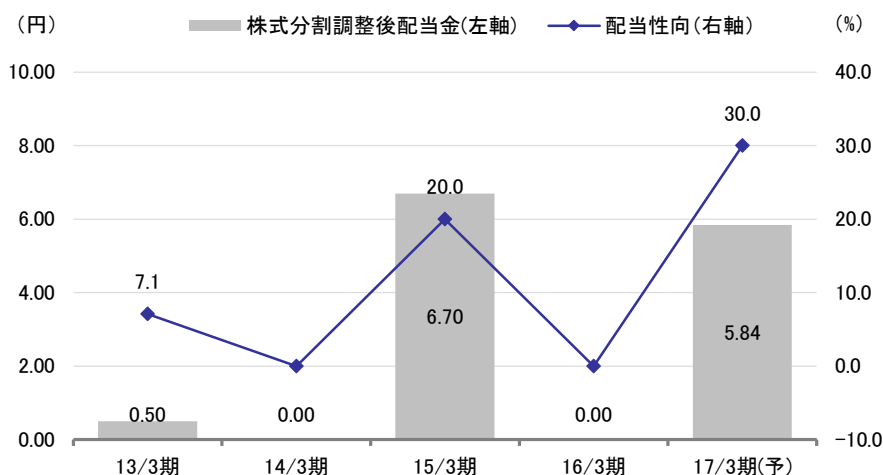
■株主還元

公約配当性向 30% を公表

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、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株当たり利益と配当金の推移

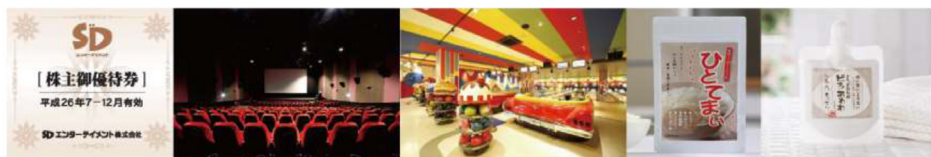


出所：決算短信よりフィスコ作成

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 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。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。

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：説明会資料より掲載

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