



平成27年3月期第3四半期

決算説明会

 エンターテイメント株式会社

証券コード: **4650**

2015年3月6日版

CONTENTS



- | | |
|--------------------------|-------------|
| 1. 業績ハイライト | P.3 |
| 2. 概況 | P.8 |
| 3. SDフィットネス中期ビジョン | P.12 |
| 4. アミューズメント事業 | P.25 |
| 5. ご参考 | P.33 |

1. 業績ハイライト

損益計算書 (P/L)

●売上7億減少するも、営業利益増加。企業体質の構造改革実現！

	13/3月期 3Q	売上比	14/3月期 3Q	売上比	15/3月期 3Q	売上比	前年 同期比	前年 同期比	備考(主な理由)
売上高	6,151		6,142		5,426		88.3%	▲ 716	①ゲームコーナーの資産譲渡 (全国ゲオショップ併設約120箇所) ②不採算店閉鎖 (カフェ・ゲーム・ビリヤード等)
売上総利益	4,822	78.4%	4,788	78.0%	4,426	81.6%	92.4%	▲ 362	特に景品原価率の高かったゲオ ショップ併設UFOキャッチャーコー ナー資産譲渡したことによる利益 率の向上
販管費	4,762	77.4%	4,653	75.8%	4,286	79.0%	92.1%	▲ 367	徹底した固定費の削減効果 ①閉店店舗費用負担減 ②管理部門のスリム化他、諸経費 の徹底的な見直し効果
営業利益	60	1.0%	134	2.2%	140	2.6%	104.5%	6	固定比率の高いフィットネス(会員 在籍急回復！)・ボウリング(年間 一番の稼働期)が売上回復傾 向！ 第4四半期の利益貢献期待大！
経常利益	▲ 60		24	0.4%	30	0.6%	125.0%	6	遊休資産処分4月完了し、休止固 定資産関連費用の出血止まった 効果
当期純利益	▲ 95		▲ 349		102	1.9%	黒転	451	①前年同期は減損損失計上 ②今期は4月にゲオショップ併設LP 事業ゲーム機資産譲渡による売却 益

部門別売上高

●フィットネス事業のシェア高まり主力事業へ成長！

	13/3月期 3Q	14/3月期 3Q	売上比	15/3月期 3Q	売上比	前年 同期比	備考(主な理由)
GAME	2,378	2,372	38.6%	1,829	33.7%	▲ 543	ゲオショップ併設等外ルパーク(LP事業)旧親会社へ資産譲渡 & 消費税増税分未転嫁分による
フィットネス	1,752	1,791	29.2%	1,714	31.6%	▲ 77	10月より店名変更キャンペーン(『ゲオフィットネス』→『SDフィットネス』)効果で会員急回復へ！
ホウリング	850	866	14.1%	775	14.3%	▲ 91	10月より、DJ・イベントガール投入のパーティボウリング化成功で、飲食付帯収入増へ！
シネマ	573	561	9.1%	604	11.1%	43	「アト雪の女王」「妖怪ウォッチ」ヒット効果、工夫したカキ氷他売店付帯収入の増加等
賃貸収入	160	166	2.7%	182	3.4%	16	「RIZAP」の本社ビル入店等
カフェその他	435	384	6.3%	320	5.9%	▲ 64	前下期閉店のカフェ2店舗閉鎖
合計	6,151	6,142		5,426		▲ 716	売上拡大よりも、全店黒字化・筋肉質な体質改善実現を優先

貸借対照表 (B/S)

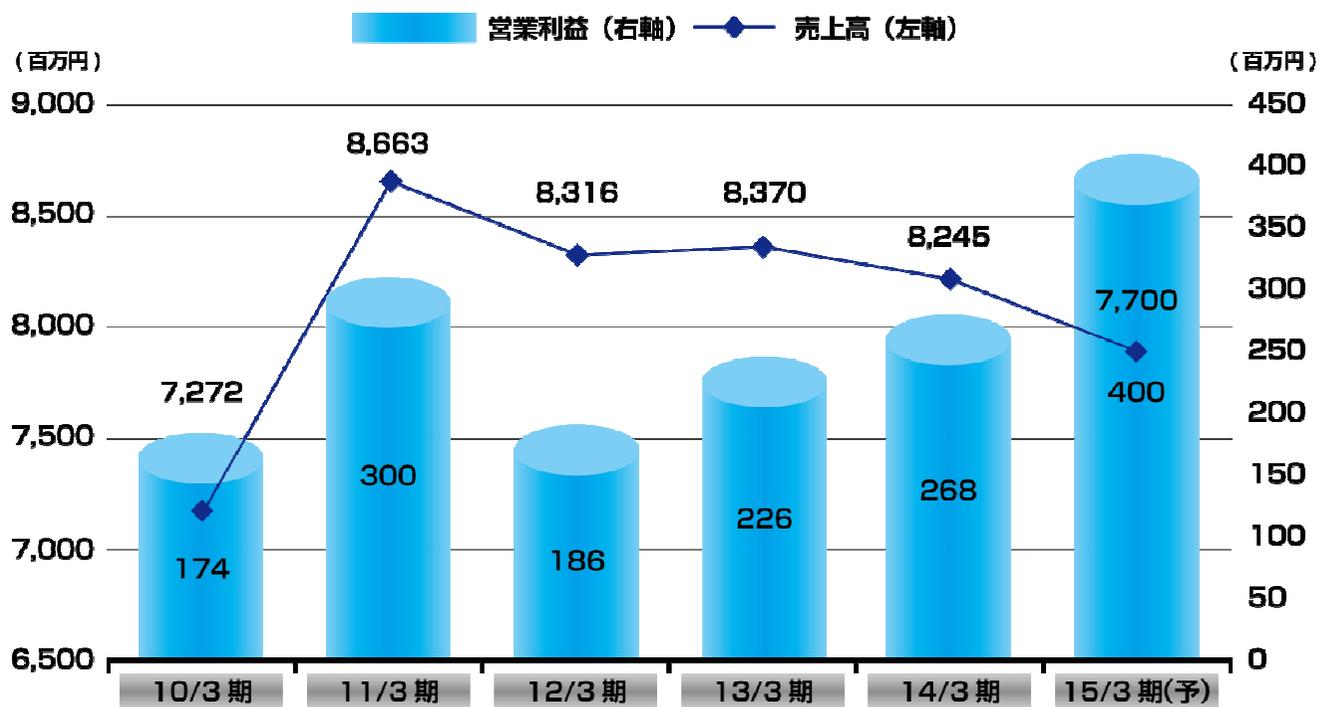
● 自己資本比率20%台！ B/Sも筋肉質に！

	13/3月期 3Q	14/3月期 3Q	15/3月期 3Q	前年 同期末比	構成比	備考(理由)
流動資産	1,293	1,481	1,280	△ 201	13.3%	現金及び預金の減少
固定資産	9,348	8,531	8,230	△ 301	85.8%	LP資産譲渡・不採算 店舗閉鎖・償却減による
繰延資産	30	54	81	27	0.8%	社債発行費の増加
流動負債	3,145	3,161	2,845	△ 316	29.7%	リース・割賦含む実質 有利子負債の減少による
固定負債	5,299	4,878	4,741	△ 137	49.4%	リース・割賦含む実質 有利子負債の減少による
純資産	2,339	2,028	2,004	△ 24	20.9%	自己資本比率20%回復
資産合計	10,783	10,068	9,592	△ 476	100.0%	BSも筋肉質に！
有利子負債	5,429	5,478	5,649	171	58.9%	旧親会社からの転リース・ 転割賦の解消に伴う社債・借入増
リース・割賦含む 実質有利子負債	7,055	6,715	6,518	△ 197	68.0%	旧親会社リース債務・ 旧親会社割賦の減少

業績ハイライト



業績推移



● 通期予想に変更なし

2. 事業概況

2つのフェーズ

フェーズ1

最速での収益性・経営基盤の強化

- ① 不採算店舗の見直し・コスト削減
- ② ブランド変更・あたらしい社風づくり
- ③ 顧客リピート率の向上

フェーズ2

グループシナジー最大化、
IT活用での最先端化による攻めの戦略

- ① グループノウハウ活用による
新たな価値観の創出、顧客共有
- ② 最新IT技術を活用した集客強化
- ③ フィットネス事業における
RIZAPとの顧客共有、集客強化

フェーズ2から攻めの成長戦略へ！！

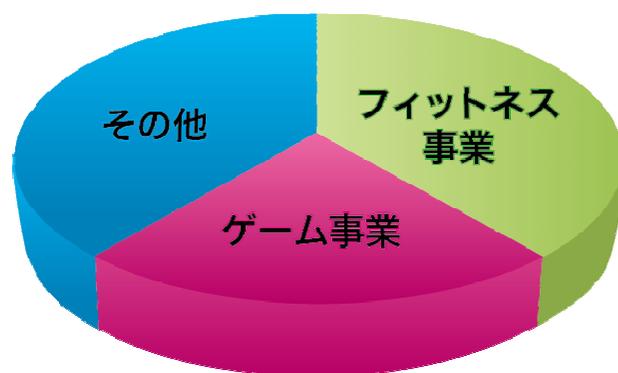
売上高
(2020年度)

150億円
目指す！

新たな挑戦

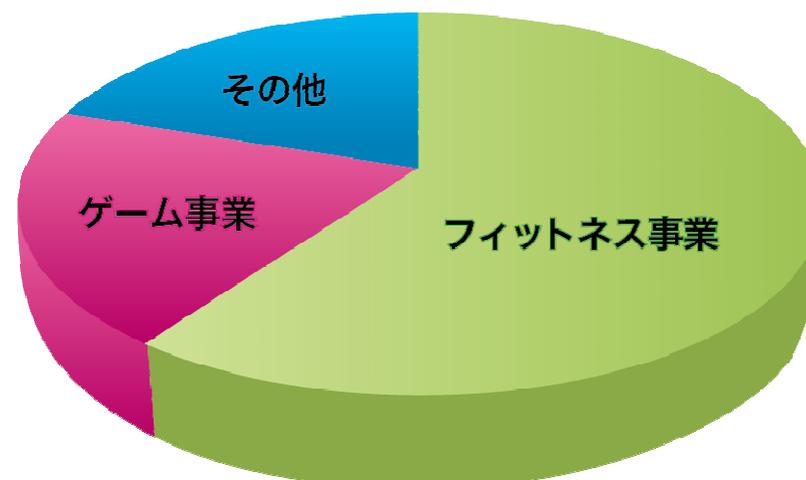
2014年度

77億円



2020年度

150億円



売上高 **2倍** を目指す!

3. SDフィットネス中期ビジョン

～健康コーポレーショングループとのシナジー強化～

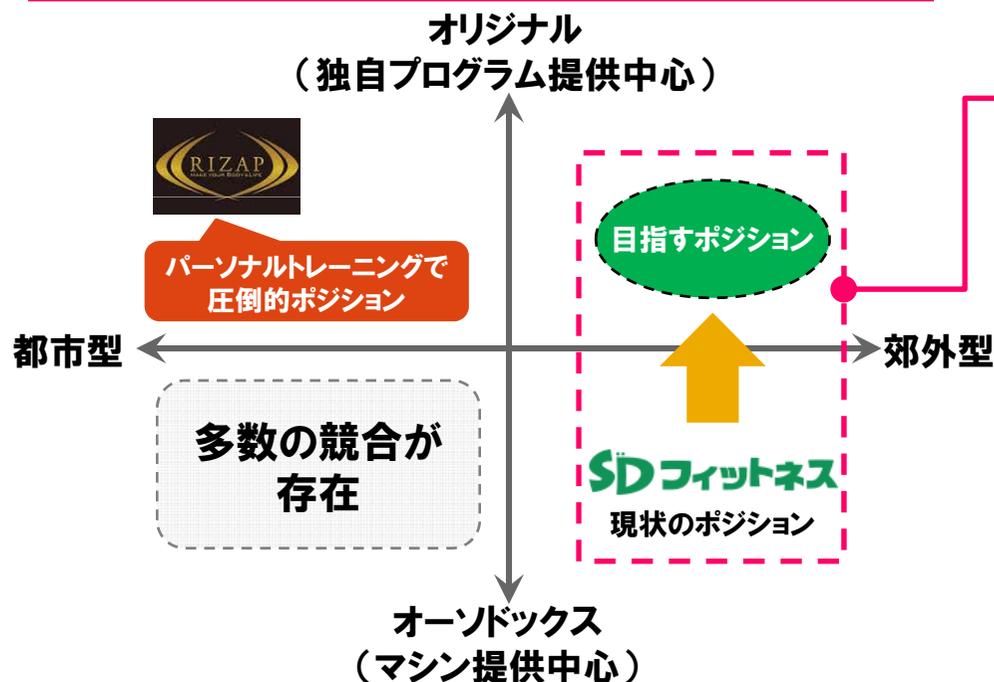
SDフィットネスのポジショニング

現状および目指すポジション



- 自社エンターテインメント事業、グループ会社RIZAPのノウハウを活かし、独自のポジション確立を目指す

フィットネス市場におけるポジショニング



オリジナリティのある郊外型ジムとして独自のポジション確立を目指す

自社エンターテインメント事業の“楽しみ”要素

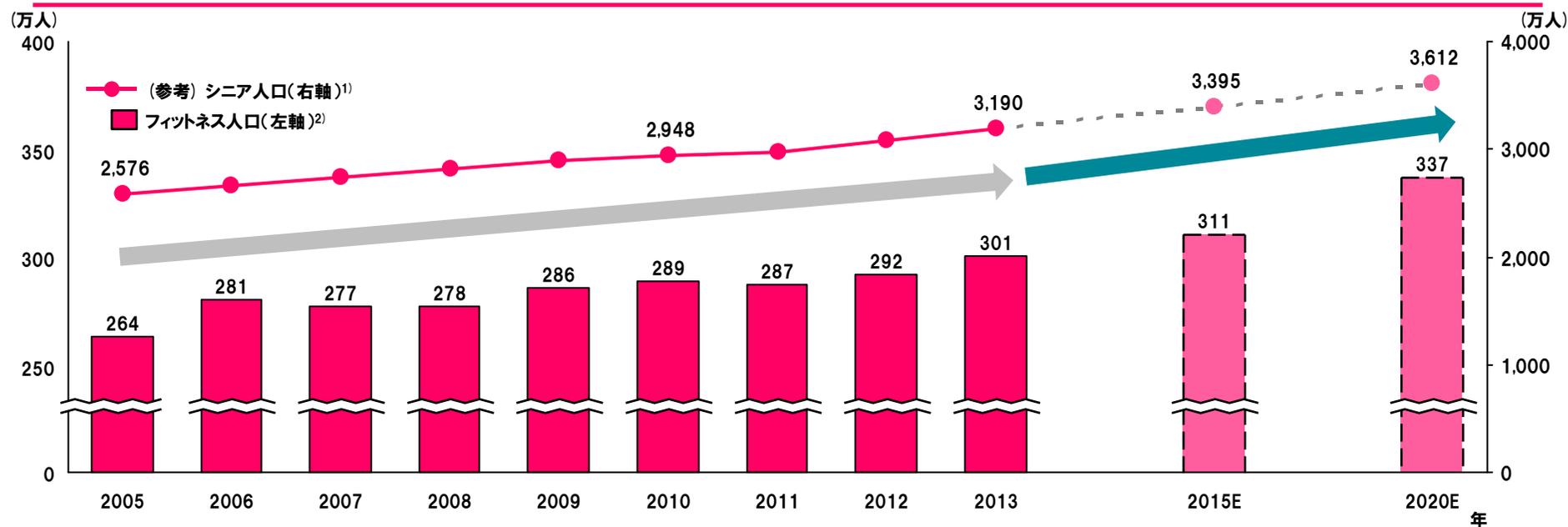
RIZAPで成功を収めている“パーソナライズ”要素

本ビジョン策定の背景

フィットネス市場の成長ポテンシャル

- フィットネス市場は、シニア人口の増加に伴って、今後も引き続き拡大が見込まれる

フィットネス人口の推移/見通し



1. 総務省「人口推計」、内閣府「H25 高齢社会白書」より65歳以上人口を引用
 2. 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」よりフィットネスクラブ会員数を引用、将来の見通しについては年平均成長率より当社推計

本ビジョン策定の背景

健康CPグループとのシナジー

- 市場拡大を健康CPグループシナジーを活かして捉え、フィットネス事業の大幅な拡大を目指すべく、本ビジョンを策定

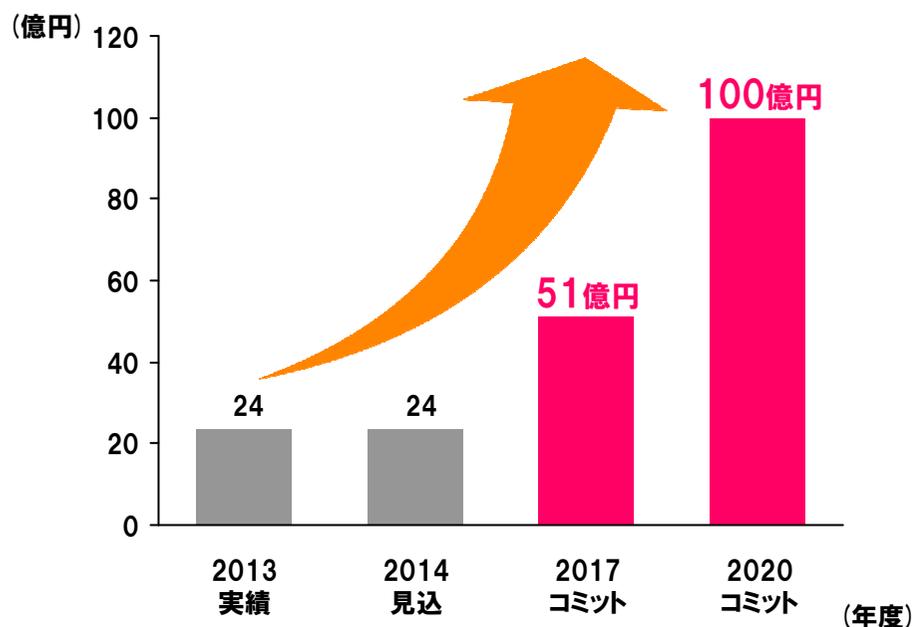


健康CPグループとの連携を、これまで以上に加速

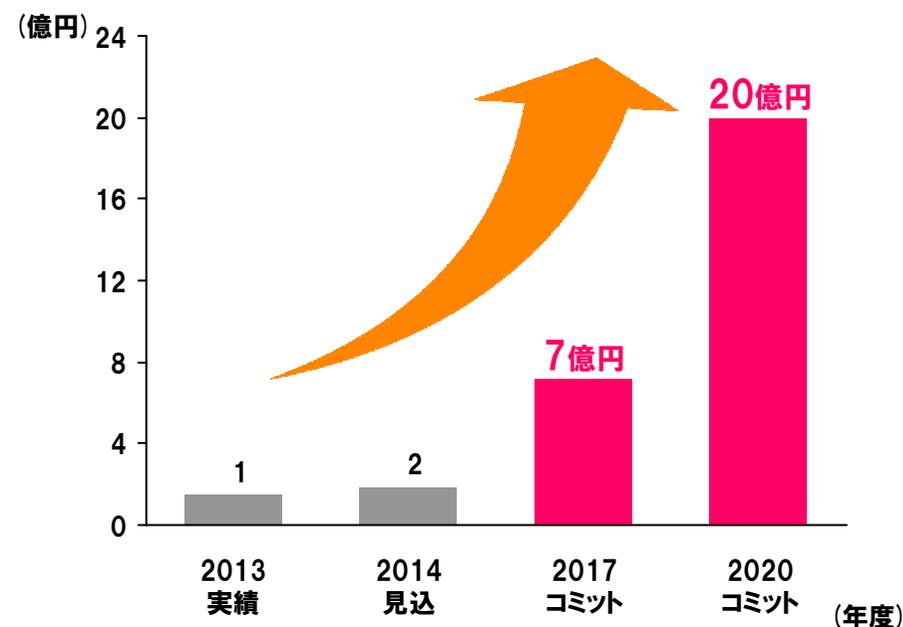
本ビジョンにおける業績コミット

- 2020年度に、売上100億円・営業利益20億円達成をコミット

売上



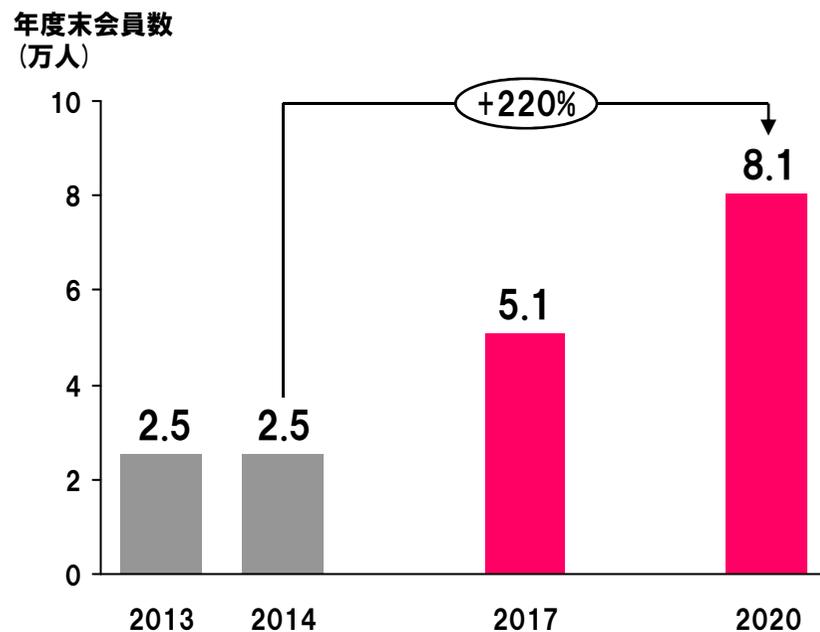
営業利益



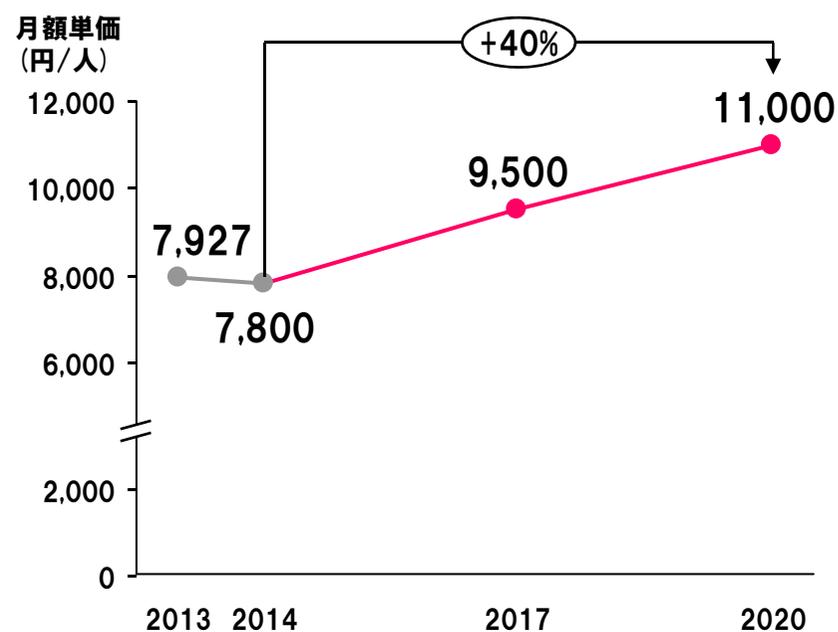
売上100億円達成に向けて

- 2020年までに、会員数220%UP、客単価40%UPを目指す

会員数推移コミット



顧客単価推移コミット



売上目標達成に向けた具体的施策

- 売上目標達成に向けて、健康CPのグループとのシナジーを活かし、以下のアクションを実行

目的	具体的なアクション	KPIターゲット		
		現状	2017年度末	2020年度末
会員数増加	1 主要KPI(入退会率)の改善	トークスクリプト/ツールの整備による、入会促進/退会抑止 ・ RIZAPなど健康CPグループ内のベストプラクティスのヨコ展開		
	2 健康CP連携によるプロモーション強化	健康CPのマーケティングノウハウを活用し見学顧客数を増加		
	3 出店計画の最適化	既存店舗の勝ちパターンを分析し、既存店の改革/新規出店を実施		
	4 RIZAP連携による新プログラム開発	RIZAPノウハウを活用した高付加価値プログラムの開発		
顧客単価増加	5 プロテイン・サプリメントなどの物販強化	オリジナル商品の開発に加え、販売ツールを整備		
		入会率	58% → 70%	70%
		退会率	3.6% → 3.0%	3.0%
		店舗当たり 見学顧客数	1,300 → 1,800	1,800
		店舗数	15 → 21	28
		プログラム 単価	7,600 → 8,700	10,100
		物販比率	3% → 8%	8%

① 主要KPI(入退会率)の改善

● 入退会率などの主要KPIを抜本的に向上

① 主要KPIの改善

- 入会率を70%に改善！
 - ✓ SDフィットネスの独自性をわかりやすく伝えるツール・トークスクリプトの作成
 - ✓ スタッフモチベーション向上施策の導入
- 退会率を3%以下で維持！
 - ✓ 主要ターゲットである中高年層が求める設備・プログラムの整備



好成績店・RIZAP事例のヨコ展開でKPI向上を目指す

② 健康CP連携による新規会員獲得プロモーション強化

- 主要KPIを改善後は、グループシナジーを活用した新規会員獲得プロモーションを本格化

② 新規会員獲得プロモーション

- 健康CPグループのシナジーを最大限発揮し、新規獲得を強化



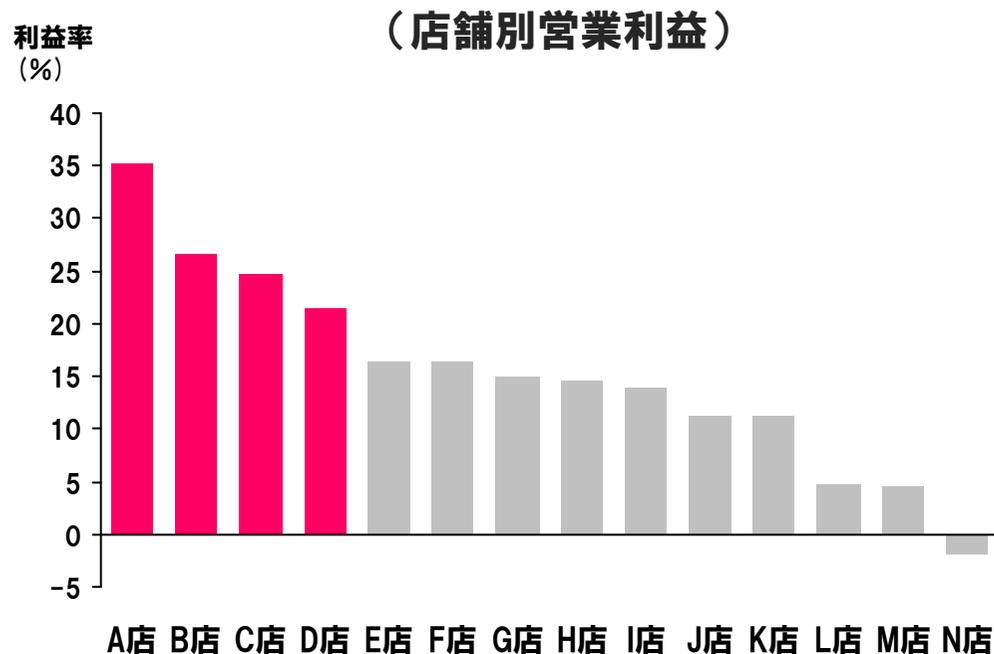
現状の折込チラシやWEB動画プロモの進化や別媒体での販促を実施

3 出店計画の最適化

- 店舗勝ちパターン分析により、売上・利益が最大化できる出店を実現

店舗間で利益率に大きな差異

勝ちパターンを明確化し
計画通りの出店を実施



- 地域の人口構成
- 面積
- 設備
- スタッフ構成
- 提供プログラム

4 RIZAPとの連携による新たなプログラム開発

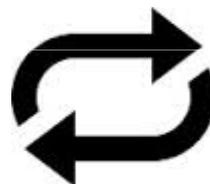
- 具体的には、RIZAPとの連携を更に強化し、高付加価値を提供できるプログラムを開発・展開する

RIZAPの強み(例)

パーソナルトレーニングの
圧倒的ノウハウ

管理栄養士による栄養指導
ノウハウ

健康管理アプリ、栄養士
コールセンターなどのインフラ



SDフィットネスの強み(例)

グループ向けプログラム
ノウハウ

競合が少ない郊外型の既存店舗

中高年層を中心とした顧客基盤

両社の強みを融合し、RIZAPのボディメイクノウハウを少人数グループ向け、シニア向けなどにリメイクし、郊外のSDフィットネス店舗で展開

5 プロテイン・サプリメントなどの物販強化

- RIZAPにおける自社オリジナル商品開発のノウハウを活用し「glovy (グローヴィ)」ブランドの開発・拡充を強化



RIZAPで培ってきた商品開発・物販販売のノウハウ

商品企画力

ブランディング

ゲストへの提案力

製造業者ネットワーク

etc..

SD fitness

RIZAPノウハウを活用し自社顧客基盤にあわせた開発・販促を実施
 ・特に、運動初心者、シニアが利用しやすい商品に特化



重点投資分野

プログラム
開発

KPI改善
システム
開発

ツール開発
人材育成
研修

オリジナル
商品拡充

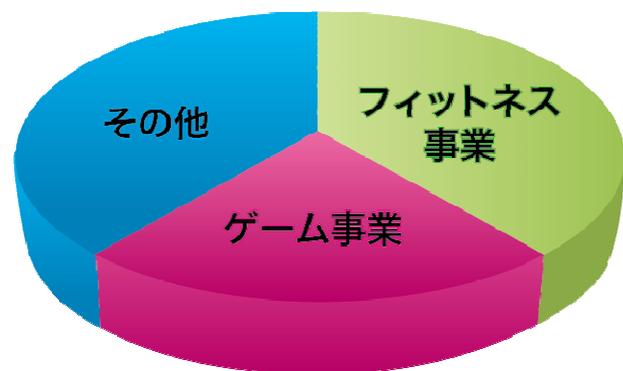
4. アミューズメント事業

SDエンターテインメントの事業領域



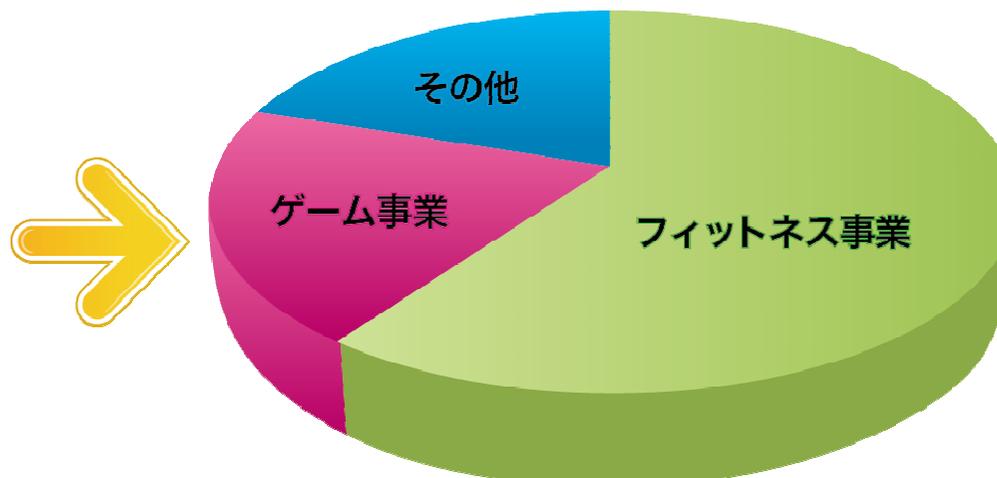
2014年度

77億円



2020年度

150億円



売上高 **2倍** を目指す!

TOPICS

● ゲーム事業部新規出店

2014年度

収益性向上

不採算店舗閉鎖
経費削減



2015年度

攻めの出店

リストラ物件
リノベーション出店

伸びしろのある既存店を取得しリノベーション

重点投資分野

新会員
システム
開発

アプリ
バージョン
アップ

インバウン
ド対策
インフラ
整備

新規事業
開発・出店

会員システム新規開発

- ・全事業共通のデータベース
- ・健康CPの通販事業とも連携
- ・ディノスアプリと連動させモバイル化



会員リピート率を2.0回以上にすることで
年間6,000万円の売上を見込む

アプリ機能の拡充

リリース3週間で2000ダウンロード
(年間4万件目標)
月間アクティブユーザー率80%以上

- ・会員システムとの連動
- ・CRM強化
- ・スマホがタッチポイントになる

デイノスアプリ登場!!

スクラッチを毎日削って
SDメダルや賞品、クーポンをゲットできる!!

※2015年1月リリース

外国人観光客対策

- ・半年で、外国人利用者が3倍に！（ノルベサボウリング実績）
- ・中国人観光客1人が日本で使う金額は15万円
- ・益々増え続ける外国人観光客の受け入れ態勢を強化
- ・札幌市内だけでなく、道内全域へ外国人が訪れつつある

新規事業開発

- ・自社施設遊休スペース活用
- ・未来の主力事業の発掘
- ・社内外から事業プランをあつめ事業化

5. ご参考

株式分割のお知らせ



最低単元株100株を購入する場合



(出典: 株マップ.com)

現状

140,000円程度



分割後

70,000円程度

「お客様ファン株主づくり」を目指す！

※2月末時点の株価終値1,394円
※株式分割基準日 平成27年3月31日

株式優待制度の変更

株式分割後

新)100株枠

最低単元株式を保有された株主様向けに新設

新)1000株以上枠

株主様からご要望が多かった高ランクを新設

※株式分割基準日 平成27年3月31日

免責事項

本資料は、当社および当社グループの企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。

SDエンターテイメント株式会社

(東証 JASDAQ 証券コード4650)

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