

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

## SD エンターテイメント株式会社 (4650)

日 時：2015年5月24日（日）

場 所：ホテルオークラ札幌（札幌市中央区）

説明者：常務取締役 吉住 実 氏

### 1. 設立 60 周年で新生

- 1954年に設立し、古くは須貝興行（株）という社名で長く親しまれておりました。1996年、JASDAQに上場するとともに、（株）スガイ・エンタテインメントに社名を変更いたしました。その後、ビデオレンタル等で有名な（株）ゲオ（現（株）ゲーホールディングス）を親会社として、（株）ゲオディノスという社名に変わりました。そして、今回、健康コーポレーション（株）のグループ会社となり、SDエンターテイメント（株）に社名変更しております。
- 1918年から興行師として芝居の興行を行っていたということですので、設立60周年どころか、100年近い歴史がございます。
- 設立60周年は人間で言えば還暦です。そして、ちょうどそのタイミングで親会社も健康コーポレーション（株）にかわりましたので、会社も生まれ変わらしようということで、さまざまな取り組みを行っております。健康コーポレーション（株）は、パーソナルトレーニングジム「RIZAP」の運営、「どろ豆乳石鹸 どろあわわ」などのヒット商品の通販で有名な会社です。親会社がかわるということで、実際のところ、社員の動揺もあったのですが、「会社がなくなるわけではないのだから。ソフトバンクホークスだって、南海ホークスからダイエーホークスになって、今、ソフトバンクホークスとして頑張っているじゃないか。我々も頑張ろう。生まれ変わろう」ということで、この1年半やってまいりました。
- 2014年1月、親会社が（株）ゲオホールディングスから健康コーポレーション（株）にかわりましたので、同年2月、臨時株主総会を開催するとともに、役員体制を一新し、株主優待制度も変更いたしました。同年5月、商号変更を行い、決算発表と同時に、「健康コーポレーション（株）との戦略的事業資本提携」の内容を発表させていただきました。2015年2月、当社の事業の中で今後最も伸びるであろうフィットネス事業に人材もお金も投入していくべきではないかというところで、「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～」を策定いたしました。また、第三者割当により第2回新株予約権の発行を実施いたしまして、株価次第では増資もできる体制をつくりました。同年3月、株式分割も発表しました。こういった一連の策を次々に発表していききましたところ、大変うれしいことに、株主数が10倍になりました。
- 1996年に店頭登録いたしましてから十数年間、株主数は400～460名で推移しております

大和インベスター・リレーションズ株式会社（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

したが、健康コーポレーショングループ入り後は、2014年3月には1,645名、2014年10月には2,749名、2015年3月には4,526名と急増しております。今回、3月に分割を発表させていただきましたので、現在は5,000名を超えているかもしれません。グループ入り当時、健康コーポレーションからは「1万名ぐらい目指してください」と言われて「冗談を」と思っていたのですが、今は「いけるのでは」というような気になってきております。

- 株価も2013年9月末から比べますと、2015年3月末で4倍以上になっております。なお、最安値(2014年2月)と最高値(2014年7月)を比較しますと約6倍となります。
- 時価総額については12~15億円で推移していたのですが、現在は60~70億円を目指す規模になっております。「やろうと思えば変わるんだな」ということを実感しております。昔は「こんなものをもらっても仕方ないですよ」と言っていたストックオプションが行使できるようになりましたので、従業員にとってもハッピーなことだと思っております。給与改革など、さまざまな変革が実行できたのも、こういった市場環境のおかげだと思っております。

## 2. 企業体質の改善

- 河野正社長のもと、「とにかく企業体質を改善しましょう」ということで、変わることを恐れないというやり方でやってまいりました。どちらかというとも株価は期待先行で動きますので、まだ、今の株価は当社に期待してつけてくれている株価だと思っております。実際の業績は、まだまだですが、それでも少し変化が見え始めております。
- 2015年3月期の部門別売上高は、GAME 24億4,500万円(前期比▲7億3,800万円)、フィットネス 22億8,200万円(同▲9,600万円)、ボウリング 11億3,500万円(同▲8,300万円)、カフェ 4億3,000万円(同▲6,000万円)、シネマ 8億800万円(同+5,700万円)、賃貸収入他 2億6,400万円(同+3,900万円)となりました。
- 「アナと雪の女王」で好調だったシネマと本社ビルに「RIZAP」を入れたことによって伸びた賃貸収入以外は全て減収となっております。ただし、これに関しましては、旧親会社のゲオショップに設置していたゲーム機の資産譲渡と不採算店舗の閉鎖に伴う減収ですので、全て期初に織り込み済みの内容です。
- 2015年3月期の業績は、売上高 73億6,400万円(前期比▲8億8,100万円)、売上総利益 60億3,200万円(同▲4億1,400万円)、販管費 57億900万円(同▲4億6,800万円)、営業利益 3億2,300万円(同+5,600万円)、経常利益 1億7,900万円(同+6,300万円)、当期純利益 2億8,500万円(同+7億6,900万円)となりました。売上高は8億8,100万円の減収となりましたが、原価と販管費を削減することができましたので、営業利益は5,600万円、経常利益は6,300万円、ともに増益を達成いたしました。体質改善によりまして、PLの筋肉質化が実現できたと思っております。なお、当期純利益につきましては、ゲオショップへの資産譲渡の部分がございましたので、特別利益が出まして、最

---

終利益は大幅なV字回復となりました。

- ・ 総資産は2億8,500万円減りましたが、負債も6億1,100万円減少しておりますので、結果的には、純資産を3億300万円増やすことができました。このように、BSも筋肉質になってまいりました。
- ・ 営業活動によるキャッシュフローが7億6,500万円きちんと出ております。現在、投資は絞っておりますが、財務活動によるキャッシュフローの返済が進み、現金及び同等物の期末残高も9億5,600万円維持しておりますので、健全な経営ができる体質になったと考えております。
- ・ 2016年3月期の業績は、売上高80億円（前期比+6億3,700万円）、営業利益4億円（同+7,800万円）、経常利益2億6,000万円（同+8,200万円）、当期純利益2億5,000万円（同▲3,500万円）を予想しております。なお、当期純利益につきましては、前期は特別利益分が含まれておりましたので、その部分を除きますと、実質的には今期も大幅な増益となります。
- ・ 健康コーポレーショングループから子会社を買いましたので、そのプラス効果が出た場合の連結業績としましては、売上高88億円（前期比+14億3,700万円）、営業利益4億6,000万円（同+1億3,800万円）、経常利益3億2,000万円（同+1億4,200万円）、当期純利益2億8,000万円（同▲500万円）を予想しております。
- ・ 自己資本比率に関しましては、2014年3月期は19.0%だったのですが、2015年3月期は22.7%まで回復いたしました。さらに、体質改善による利益の積み増し、及び、新株予約権の第三者割当の権利行使（増資）の進行に伴いまして、2016年3月期の自己資本比率は25.0%を超えてくると見ております。
- ・ 株式公開以来、安定配当に努めてまいりましたが、2014年3月期は赤字のため無配となってしまいました。2015年3月期は、業績連動型といたしまして、普通配当性向10%プラス設立60周年記念配当性向10%の合計配当性向20%で配当をさせていただきました。配当性向につきましては、10~50%を目途に、その都度引き上げていきたいと考えております。2016年3月期は配当性向30%を目指しております。

### 3. 各業種トピックス

- ・ フィットネス事業、GAME事業、ボウリング事業、シネマ事業、カフェ事業、介護事業を展開しております。
- ・ フィットネス事業は、北海道地区、東北地区、関東・信越地区、東海地区、関西地区、九州地区に店舗を展開しております。健康コーポレーション（株）は、宣伝、広告、販促が非常に上手な会社ですので、健康コーポレーション（株）には見学者を集客していただき、見学に来られた人たちについては当社のほうで入会率をアップしてまいります。入会率70%以上、退会率3%以下を維持するなど、主要KPI（重要業績評価指数）を大幅に改善してまいります。

- 
- ・ 自社ブランドのサプリメントの開発・販売も手がけております。「運動後 30 分以内にプロテインを飲むと筋肉がつきます」というような説明も入れながら、プロテイン、クエン酸を使ったリカバリー食品、サプリメントなどを販売しております。今後は、さらにラインナップを増やし、客単価アップに努めてまいります。
  - ・ 最短 2 カ月間で「結果にコミットする」完全個室マンツーマンジムということで、現在、「RIZAP」は、入会者の待ちが多数出してしまうほどの人気となっています。その「RIZAP」のノウハウを活用して当社独自のプログラムがつかれないかということで、「RIZAP 連携プロジェクト」を進めております。この夏までに既存施設に実験店舗を出し、そこでブラッシュアップをして、全国に約 15 あるフィットネスジムに徐々に展開していかれたらと考えております。需要があれば、当社ボウリング場の一部にそういったプログラムを入れるということも可能です。さらには、スマホゲームに圧されて困っているような全国のアミューズメント施設についても、当社のノウハウを使って再生できるようになればと考えておまして、現在、プロジェクトチームでさまざまな施策を練っております。
  - ・ GAME 事業につきましては、当社の主力事業ではあるのですが、消費税増税の影響を受けまして、若干苦戦しております。全国的にも、結構困っているアミューズメント施設がございまして、売却物件が出てきている状況です。当社としましては、その中でも地域一番店になれるような物件に関しては積極的に M&A も実施していこうと思っております。この 5 月にも、南福島で、「僕は高齢になったし、後継者もないので、買ってくれないか」という案件がございましたので、お引き受けいたしました。既にオープンし、当初の予想を上回って順調に推移しております。
  - ・ ボウリング事業では、「健康ボウリング教室」が大人気となっており、平日の昼間でもレーンが埋まっている状況です。また、「健康ボウリング教室」をきっかけに週 1 回のリーグに参加したり大会に参加したりということで、固定客化にも貢献しております。
  - ・ パーティボウリング、団体パックなどのコースもご用意しております。
  - ・ 所属プロボウラーとしましては、2014 年のプロテストに 19 歳でトップ合格した寺下智香プロなどが所属しております。寺下智香プロは、BS 日テレの「P リーグ」でも活躍しております。
  - ・ シネマ事業は、昨年は「アナと雪の女王」と「妖怪ウォッチ」の大ヒットによりまして増収となりました。ことしのラインナップにつきましても、「ターミネーター」最新作、「HERO」最新作、「進撃の巨人」実写版、「ミッション・インポッシブル」最新作、「TED」最新作、「スター・ウォーズ」最新作など、話題作が次々と公開されますので、好調に推移すると見ております。
  - ・ ディノスシネマズ旭川的设计者が 10 年近く前に当社に入社しまして、インバーター制御、LED 化などを進めてくれましたので、外注していた施設管理の内製化が実現しました。その後、当社の大型施設でノウハウを積み、現在では、他社の施設管理を請け負

---

う施設管理事業に着手できるまで成長いたしました。この事業は全くの新規事業ですので、まだ予算には盛り込んでおりませんが、徐々に業績に寄与してくるものと見ております。

- ・ 介護事業では、生活体力向上デイサービス「笑顔で歩くフィットネス g-fit」の実験店舗をスタートいたしました。今回、単月黒字化の目処も立ちましたので、健康コーポレーショングループ内の介護事業も譲受いたしました。今後も、エンターテインメントの要素を持って、皆さんを笑顔にできるような介護事業を拡大していきます。
- ・ その他の事業としまして、ポイント会員システムを新規開発いたしました。全事業共通の会員データベースを構築し、CRM（顧客関係管理）を積極的に推進いたします。
- ・ 外国人観光客対策を推進しながら、インバウンド（訪日外国人）の取り込みを強化してまいります。ゲーム機の表示は人気ジャンルの機種について外国語表記にしております。そのほか、台湾の人気ブログを通じて情報を発信するなど、さまざまな活動によって取り込みの拡大を図っております。

#### 4. 株主優待

- ・ 株主優待といたしまして、年 2 回、所有株式数に応じて、当社株主優待券（映画・ボウリング等ご招待券）または健康コーポレーショングループ商品を進呈しております。
- ・ 「会社四季報」2015 年春号の実質配当利回りランキングにおきまして、当社が 13.88% で 8 位にランクされました。

#### 5. 中長期計画

- ・ コスト削減などの体質改善を中心とするフェーズ 1 から、「攻め」の収益増強を目指すフェーズ 2 へ移ります。有利子負債に過度に依存した企業体質から脱却し、さらなる成長を目指してまいります。
- ・ 売上高目標といたしましては、2014 年の 77 億円から、2020 年には 150 億円へと倍増させたいと考えております。

#### 6. 質疑応答

##### Q1. 健康コーポレーショングループ入りに関するエピソードについて

A1. 資本移動に関しましては、早い段階では内部の者には知らされませんでした。私は 1 か月ぐらい後に知って驚きましたが、すぐに気持ちを切りかえまして、よいチャンスだと思、「Change as chance」と捉えました。

##### Q2. 変革の成功の秘訣は何か

A2. 私は 6 人の社長とともにやってきました。さまざまなタイプの社長のもとで務めてまいりましたが、一番重要なのは判断・行動の「スピード」だと実感しております。

---

以上

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。