

# 2016年3月期 第2四半期決算説明



証券コード: **4650**

**SD** エンターテイメント株式会社

～説明会の前に、ビデオ上映～

# はじめてのボウリング



**SDスガイティノス**



<http://cinema.sugai-dinos.jp/dinos-tv/bowling/>

# CONTENTS

**1. 業績ハイライト** P. 4

**2. 成長への布石** P.15

～ 既存事業、特にボウリングを中心に～

**3. ご参考** P.37

# 業績ハイライト P L（前年同期比較）

SD単独	2013年3月期		2014年3月期		2015年3月期		2016年3月期	
	1-2Q	売上比	1-2Q	売上比	1-2Q	売上比	1-2Q	売上比
売上高	4,084		4,151		3,667		3,665	
売上総利益	3,217	78.8%	3,228	77.8%	2,977	81.2%	3,023	82.5%
販管費	3,179	77.8%	3,118	75.1%	2,888	78.8%	2,937	80.1%
営業利益	38	0.9%	110	2.6%	88	2.4%	85	2.3%
経常利益	▲ 47		29		17		▲ 5	
当期純利益	▲ 69		▲ 322		133		▲ 66	

■ 売上・営業利益  
SD単独は、前年同期並み水準

# 業績ハイライト PL（連結スタート）

連結	2016年3月期	
	1-2Q	売上比
売上高	3,963	
売上総利益	3,126	78.9%
販管費	3,047	76.9%
営業利益	79	2.0%
経常利益	▲ 58	
当期純利益	▲ 79	

■7月より連結決算開始  
子会社の利益寄与は、  
次期以降。

- ・エムシーツー 他子会社3社
- ・フォーユー 他子会社1社

■経常利益・純利益は、SD単独でも、減益  
ただし下記の通り、理由は明確で、主要は単発要因。

- 理由① 名古屋市内ゲーム店舗閉鎖に伴う除却損38百万円等特別損失計上
  - 理由② 同上に伴うAM機器処分損10百万円等営業外費用計上
  - 理由③ 前期給与制度見直しに伴う賞与引当金戻入約20百万円営業利益上乘せ
  - 理由④ 前期ゲームLP事業の資産売却益約146百万円当期純利益上乘せあり
- ※その他販管費の増は、フィットネス新プログラム開発に伴う経費増

# 業績ハイライト PL（予実比較）

SD単独	2016年3月期 1-2Q		
	業績予想	実績	予想比
売上高	3,800	3,665	96.4%
営業利益	90	85	94.4%
経常利益	20	▲ 5	-
当期純利益	▲ 20	▲ 66	-
連結	2016年3月期 1-2Q		
	業績予想	実績	予想比
売上高	4,200	3,963	94.4%
営業利益	120	79	65.8%
経常利益	50	▲ 58	-
当期純利益	▲ 10	▲ 79	-

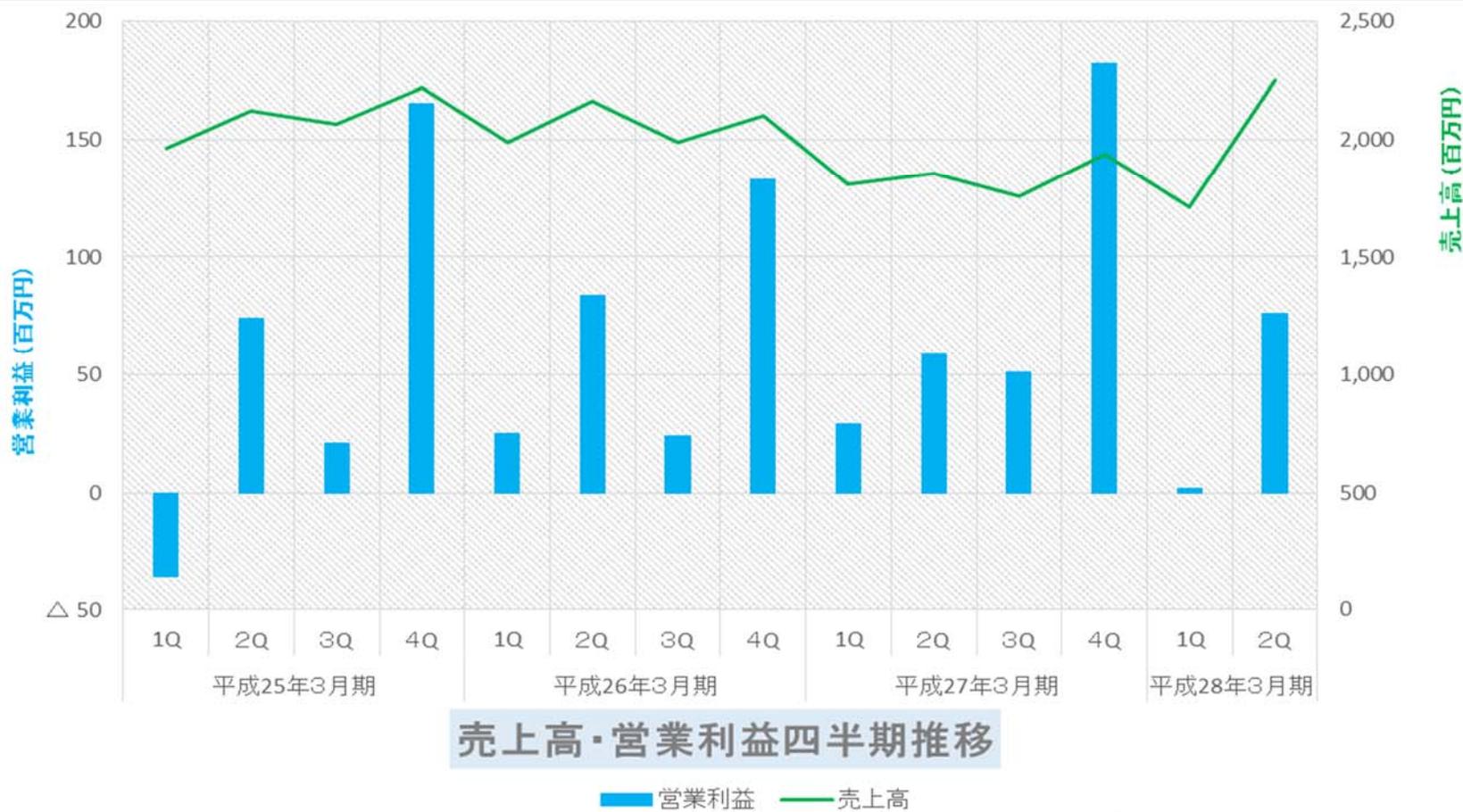
■SD単独 前年同期比較とほぼ同じ理由。

■連結 子会社の利益寄与の遅れによる。

理由① エムシーツー（他3社）は連結開始4月→7月に遅れたことによる。

理由② フォーユー（他1社）は期初予想になく、来期以降の成長の為、買収。今期は、事業立て直し及び事業モデル構築の為、利益はマイナス。

# 業績ハイライト PL 四半期別トレンド



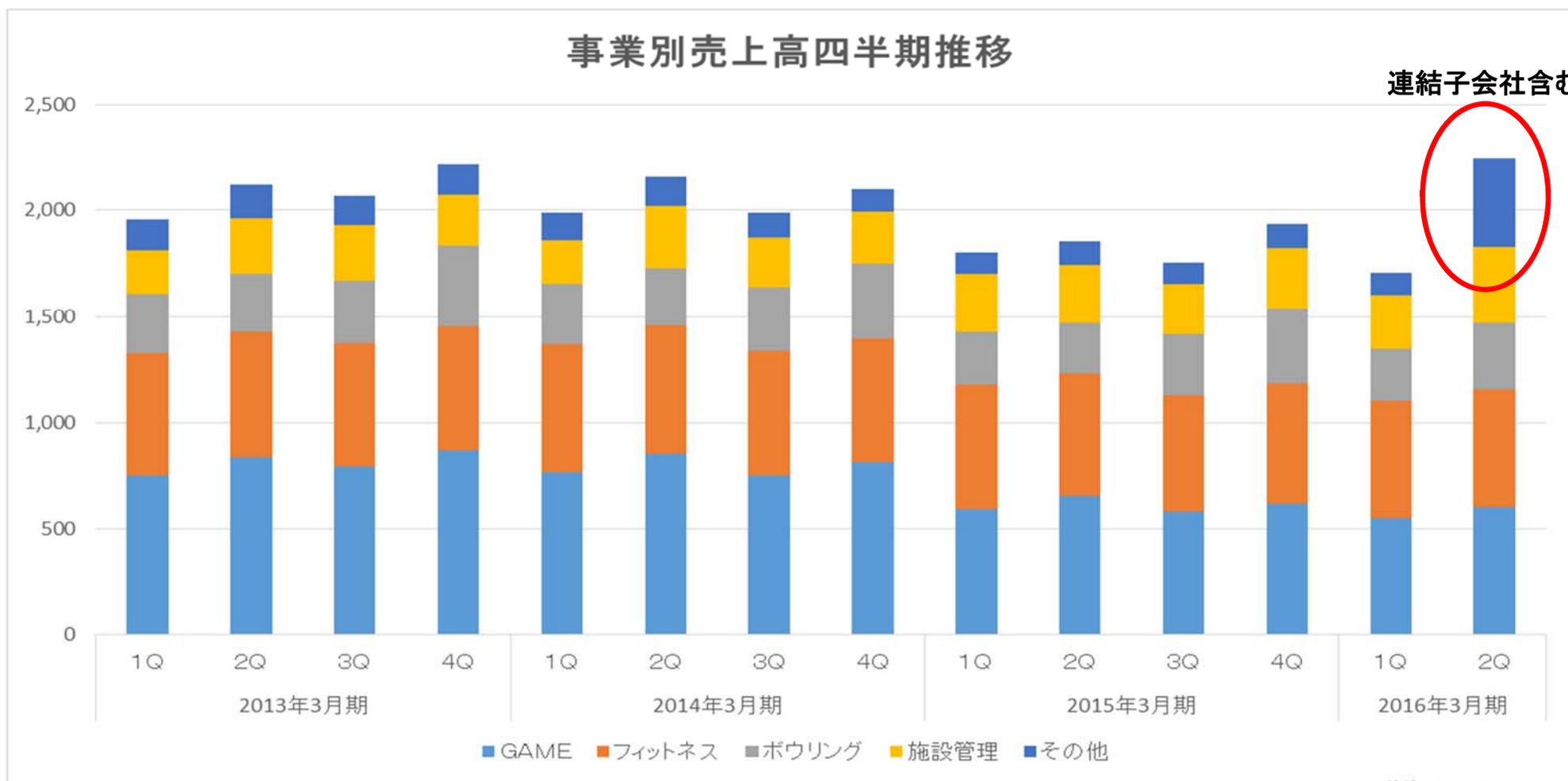
連結	平成25年3月期				平成26年3月期				平成27年3月期				平成28年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	1,961	2,122	2,067	2,219	1,989	2,162	1,991	2,102	1,809	1,858	1,758	1,937	1,711	2,251
営業利益	△ 36	74	21	165	25	84	24	133	29	59	51	182	2	76

**利益が第4四半期に偏る傾向（1月・3月が収益ベスト1・2）**

理由①北海道内のインドアレジヤーがまだまだ中心基盤

理由②固定比率高く、一定の売上超えるとほとんど利益が出る構造

# 業績ハイライト 売上高 四半期別推移



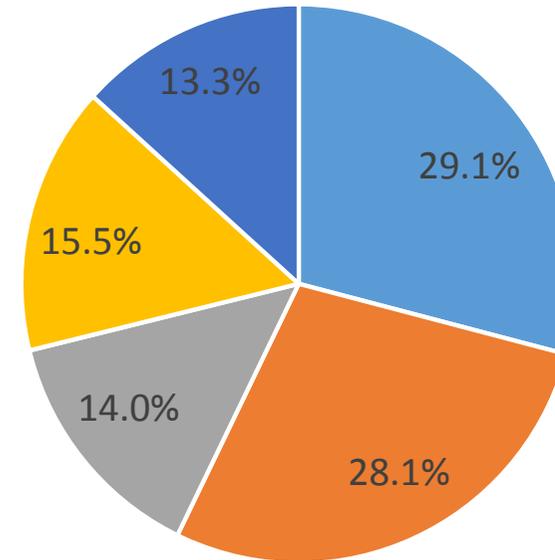
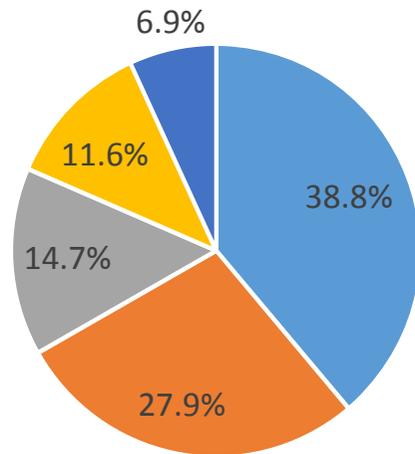
(単位:百万円)

売上高	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
GAME	747	840	790	871	766	857	748	811	592	655	580	615	550	600
フィットネス	581	588	583	585	601	600	589	586	589	574	550	567	555	559
ボウリング	279	273	298	380	290	271	304	352	246	242	286	359	244	309
施設管理	209	263	261	240	204	292	231	245	274	273	237	285	254	361
その他	143	156	134	140	127	140	116	106	105	112	102	108	106	420
合計	1,961	2,122	2,067	2,219	1,989	2,162	1,991	2,102	1,809	1,858	1,758	1,937	1,711	2,251

# 業績ハイライト 事業別売上高トレンド

部門別売上シェア 2016年3月期 1-2Q

部門別売上シェア 2013年3月期



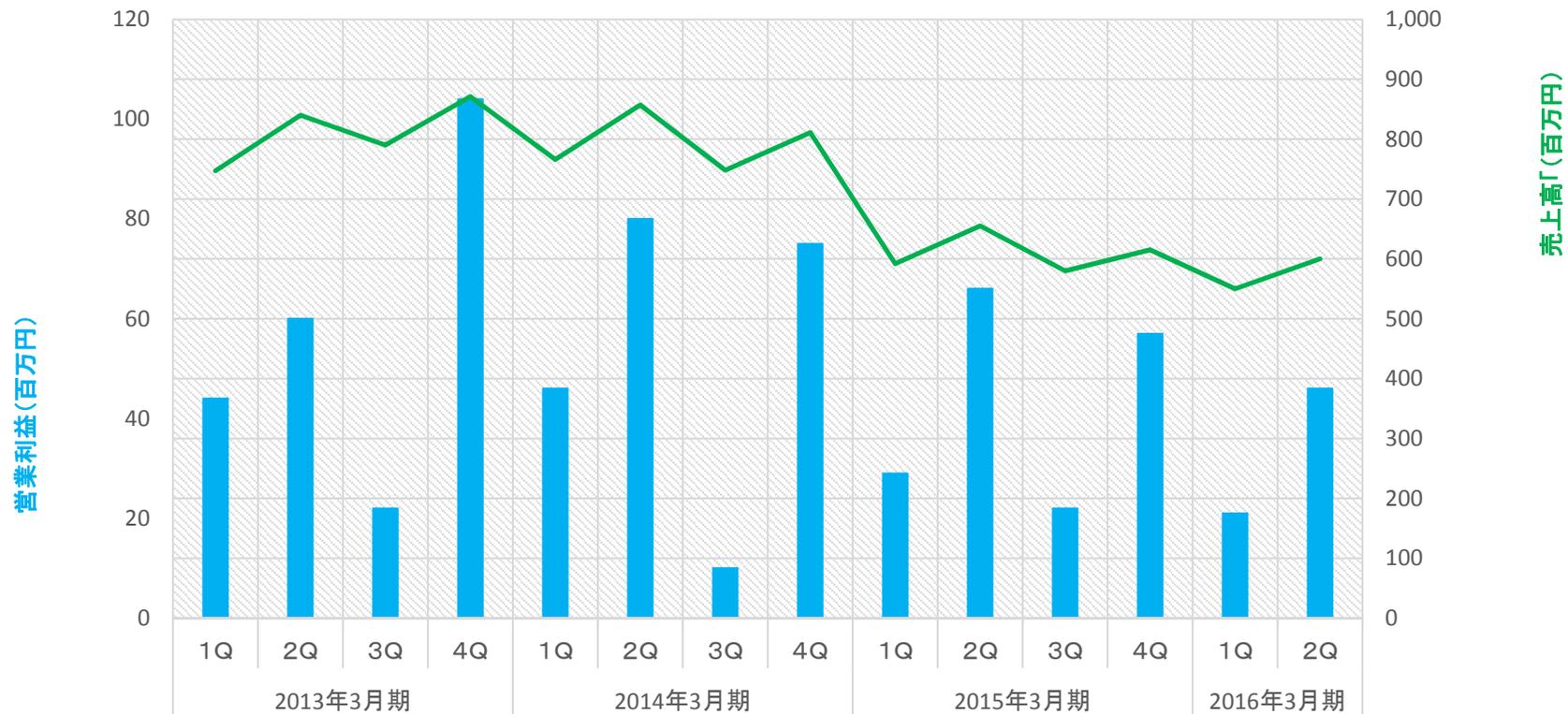
- GAME事業部 ■ フィットネス事業部 ■ ボウリング事業部
- 施設管理事業部 ■ その他

- GAME事業部 ■ フィットネス事業部 ■ ボウリング事業部 ■ 施設管理事業部 ■ その他

売上高/シェア	2013/3期		2014/3期		2015/3期		2016/3期1-2Q	
GAME事業部	3,250	38.8%	3,184	38.6%	2,445	33.2%	1,151	29.1%
フィットネス事業部	2,339	27.9%	2,378	28.8%	2,282	31.0%	1,115	28.1%
ボウリング事業部	1,231	14.7%	1,219	14.8%	1,135	15.4%	553	14.0%
施設管理事業部	975	11.6%	974	11.8%	1,072	14.6%	615	15.5%
その他	576	6.9%	490	5.9%	430	5.8%	527	13.3%
合計	8,371	100.0%	8,245	100.0%	7,364	100.0%	3,963	100.0%

**事業領域の拡大で、GAMEへの過度の依存度低くなる**

# 業績ハイライト GAME事業



GAME売上高・営業利益四半期トレンド

■ 営業利益    — 売上高

(単位: 百万円)

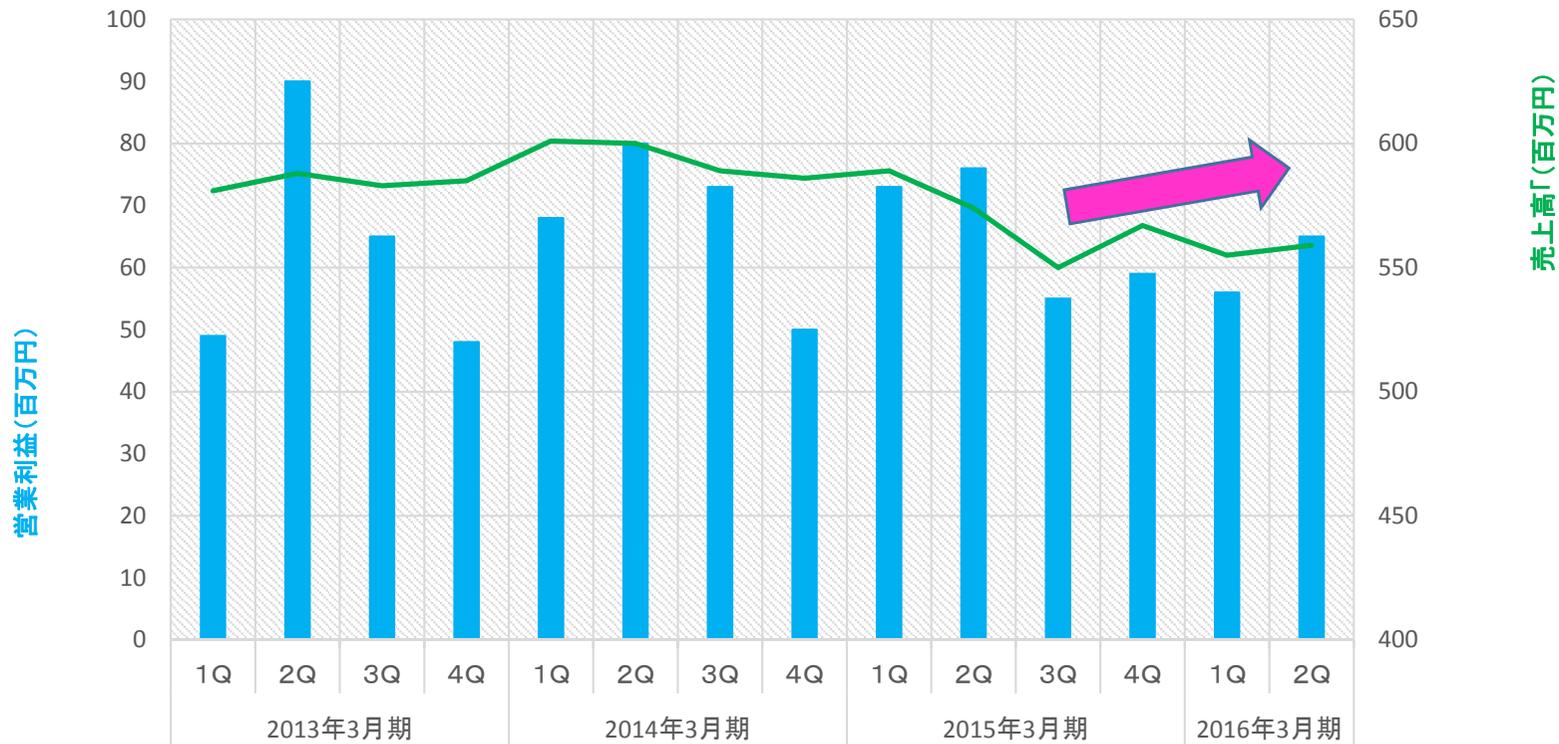
GAME	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	747	840	790	871	766	857	748	811	592	655	580	615	550	600
営業利益	44	60	22	104	46	80	10	75	29	66	22	57	21	46

**ゲームセンターは、引き続き逆風下だが、チャンスも。**

5月に営業引継ぎ出店した南福島店はスタート低調も単月黒字化へ。

残存者利益狙い、函館上磯地区でも同じく営業引継ぎ物件あり、出店へ。

# 業績ハイライト フィットネス事業



フィットネス売上高・営業利益四半期トレンド

■ 営業利益 — 売上高

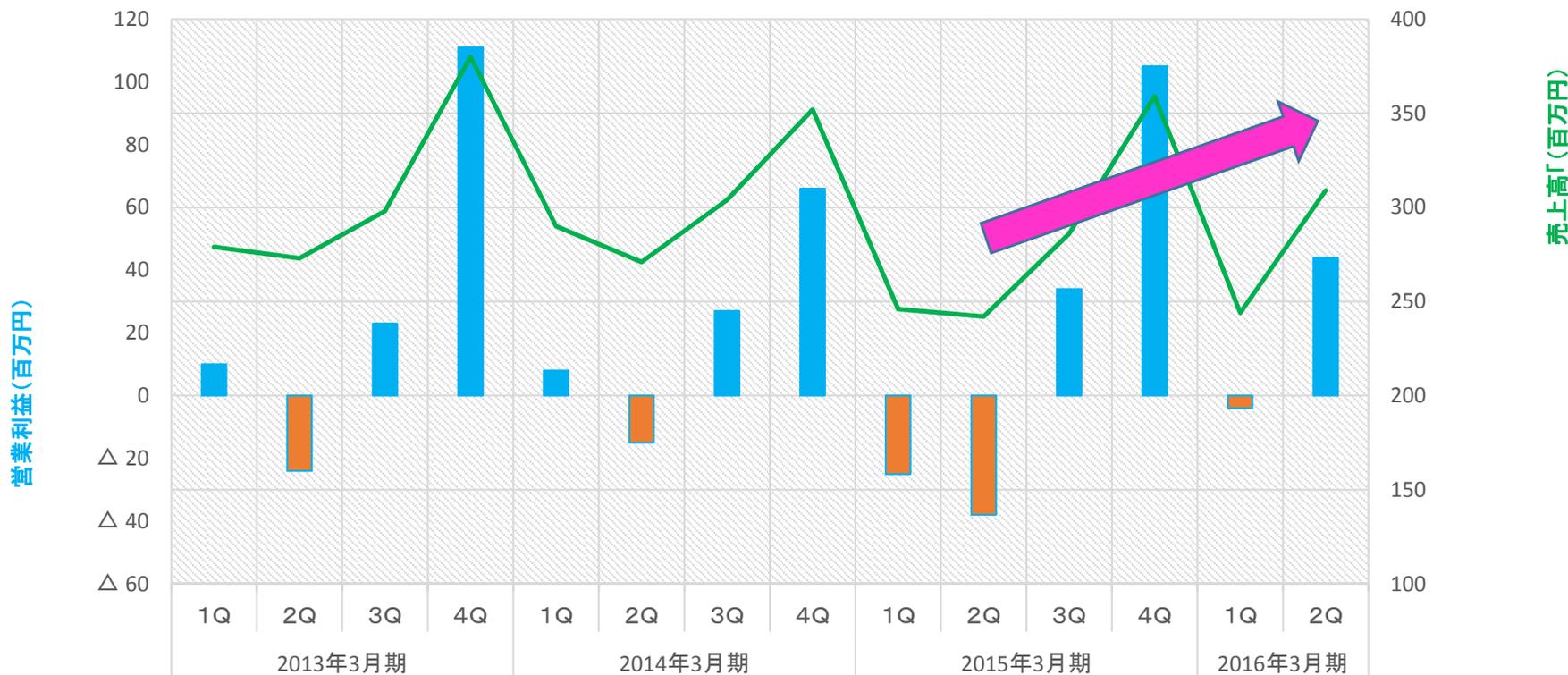
(単位:百万円)

フィットネス	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	581	588	583	585	601	600	589	586	589	574	550	567	555	559
営業利益	49	90	65	48	68	80	73	50	73	76	55	59	56	65

## フィットネス事業、絶好調ではないが、回復傾向・成長へ

- ① KPI (入会率・退会率・継続率等) 改善努力
- ② 有料プログラム (加圧トレーニング) の回復
- ③ 物販のラインナップの強化
- ④ 10月入会キャンペーン1500名近い入会 ⇒ 1月以降の会費収入上乘せへ

# 業績ハイライト ボウリング事業



## ボウリング売上高・営業利益四半期トレンド

■ 営業利益    ● 売上高

(単位: 百万元)

ボウリング	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	279	273	298	380	290	271	304	352	246	242	286	359	244	309
営業利益	10	△ 24	23	111	8	△ 15	27	66	△ 25	△ 38	34	105	△ 4	44

**4Q偏重のボウリングの完全復調。每期赤字の2Q黒字化！**

前期第4四半期より回復傾向。売上上昇分・固定費減少分が全て利益に。  
開発・育成・固定(健康ボウリング)好回転！飲食・広告収入付帯収入増！

# 業績ハイライト B S 連結開始

	2014年3月期 期末	比率	2015年3月期 期末	比率	2016年3月期 2Q 単独	比率	2016年3月期 2Q 連結	比率
流動資産	1,280	12.9%	1,383	14.3%	1,795	17.9%	2,355	22.1%
固定資産	8,590	86.5%	8,182	84.8%	8,162	81.4%	8,233	77.2%
繰延資産	59	0.6%	78	0.8%	75	0.7%	75	0.7%
流動負債	3,644	36.7%	3,033	31.4%	2,743	27.3%	3,339	31.3%
固定負債	4,394	44.2%	4,418	45.8%	5,124	51.1%	5,172	48.5%
純資産	1,891	19.0%	2,193	22.7%	2,164	21.6%	2,152	20.2%
総資産	9,930	100.0%	9,645	100.0%	10,032	100.0%	10,664	100.0%

エムシーツーグループ・フォーユーグループのBSを引継ぐ  
流動負債増えるも、流動資産も増えてるので特に問題なし

# 業績ハイライト キャッシュフロー

	2014年3月期 2Q単独	2014年3月期 期末単独	2015年3月期 2Q単独	2015年3月期 期末単独	2016年3月期 2Q 連結
営業活動 によるC/F	286	687	174	765	166
投資活動 によるC/F	18	162	177	134	143
財務活動 によるC/F	▲ 64	▲ 808	273	▲ 784	350
現金及び現金 同等物の期末残高	1,039	840	1,466	956	1,616

## 子会社取得等投資あるも、特に問題なし

- ・営業C/F 主に資金支出のない減価償却費などで、例年並み。
- ・投資C/F 子会社投資するもなぜプラス？ 未払金等多く、現金がたまたま実態以上に多めに残ったから。
- ・財務C/F 上期に年度資金調達、下期返済進む毎年の傾向。新株式発行による増は上期98百万円に留まるも、期末有利子負債残高も徐々に減少傾向へ。

## 2. 成長への布石

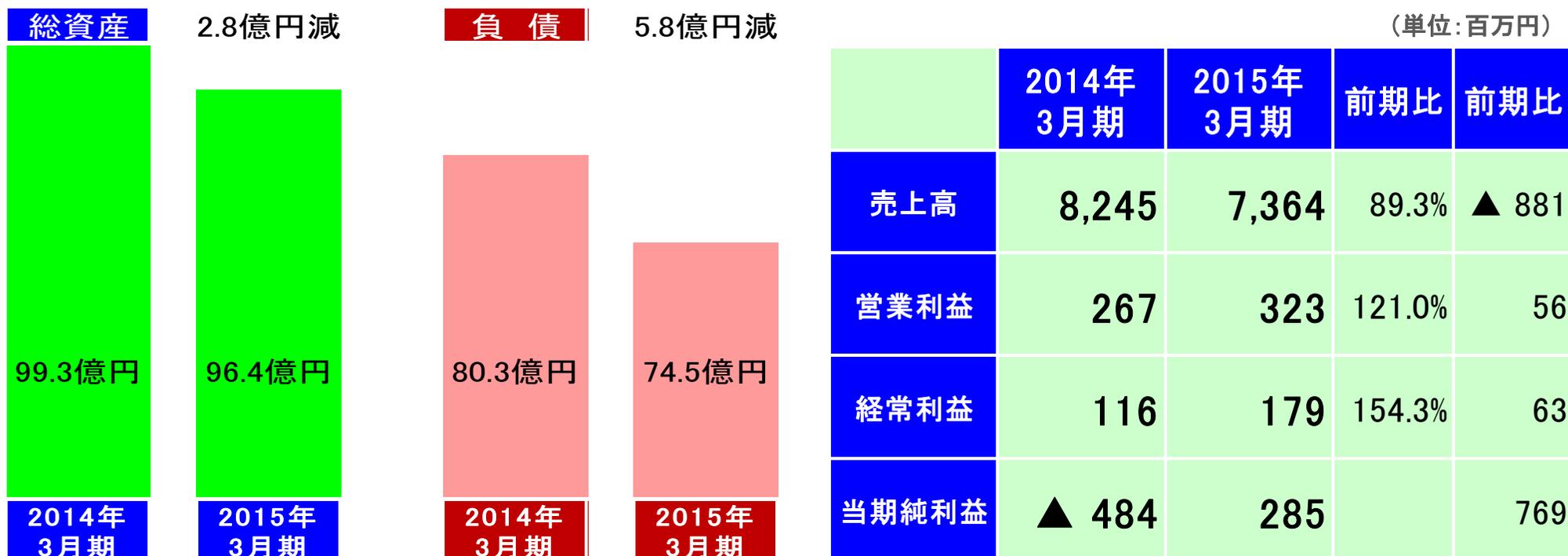
---

(フェーズ2へ試み)

～既存事業の改善を中心に～

# ① 前期の振り返り フェーズ1

## 体質改善を中心とするフェーズ1をほぼ実現



- ・意識改革と新しい社風づくり  
(給与制度見直し・インセンティブ制導入等)
- ・不採算店舗の撤退 ・全コスト見直し等

## BS・PLの筋肉質化達成!

## ② フェーズ2への試み

体質改善を中心とするフェーズ1から、  
『攻め』のフェーズ2へ！

### 成長への布石《方策1》

#### M & A 事業領域の拡大

- ・ エムシーツー他子会社3社  
通信事業ほか、下期本格収益貢献へ
- ・ フォーユー他子会社1社  
介護事業等立て直し中、利益貢献は次期以降

詳細は、前回9月3日開催会社説明会資料参照

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

今後の新展開等は、次回説明会にて

# ② フェーズ2への試み

## 成長への布石《方策2》 新ダイエットプログラム

## FIVÈ 実験開始

田中 満美さん (25 才)

Before After

しなやかな  
身体に  
なりました  
2ヶ月後

体重	マイナス	5.0kg
ウエスト	マイナス	10cm
体脂肪率	マイナス	3.2%

Before After Before After

Side Back

体 重	59.7kg	▶	54.7kg
体脂肪率	30.9%	▶	27.7%
ウエスト	79cm	▶	69cm

三浦 広聖さん (26 才)

Before After

最近会う人みんなに  
痩せたね!  
言われます。  
2ヶ月後

体重	マイナス	16.2kg
ウエスト	マイナス	16cm
体脂肪率	マイナス	7.4%

Before After Before After

Side Back

体 重	91.3kg	▶	75.1kg
体脂肪率	23.2%	▶	15.8%
ウエスト	100cm	▶	84cm



マスター・トレーナー  
**内海 新悟**  
ダイエット&ニュートリション  
専門カウンセラー

2014年日本ボディビルクラス別  
ボディビル選手権70kg級5位  
2013年東日本ボディビル選手権  
70kg級2位  
現在も現役のアスリート  
(ボディビルダー)

現在ブラッシュアップ中！  
今後の展開等は次回説明会にて

# ③ 既存事業の改善

## 成長への布石《方策3》

### 既存事業のもう一段の収益力UP！



## KENKOU KAGAYAKI ARIGATOU NIPPON

理念に基づく、単独もしくは複合、小型・大型  
 いろんな組み合わせでの新規出店事業モデルの確立へ！

# ③ 既存事業の改善 - 1 ボウリング

● 事業売上高 ●  
前年同月比較  
9月・10月2ヶ月連続

**115%超!**  
**完全復調!**

前期下期からの  
新事業部長による改善策  
スタッフの意識改革が  
好回転。今期実を結ぶ!



ボウリングを追加種目に!! みんなで観戦させよう!!  
~2020年東京オリンピック・パラリンピック~

営業セールスチームの努力実り、  
団体予約売上 前年同月比較4月前年割れが

**10月 130% 超へ!**



ボウリングと宴会をセットにしたおトクなプランです。ボウリングをプレイした後、提携先飲食店に移動して食事を楽しんでいただきます。



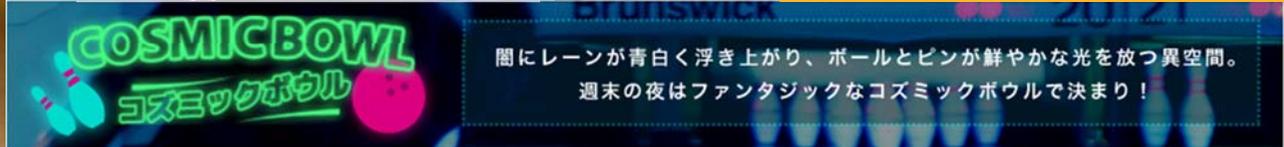


● 飲食売上高 ●  
上期前年同期比

**119%達成!**

● 飲食粗利 ● 原価率改善  
上期前年同期比

**135%達成!**



## L T B (スクール)

『開発→育成→固定』  
基本サイクルが好回転！

● 秋季コース 258名  
～ 受講率 93%超 ～



初めてのデートはボウリングだった。  
“あの頃”を思い出して、久しぶりに青春してみませんか？

## 健康ボウリング教室

初心者向き

（これまでの受講者の声より）

- ▶ 家族でボウリングに行くきっかけができた (71歳・男性)
- ▶ 毎週の楽しみができた (64歳・女性)
- ▶ 知っているようで知らないことがたくさんあった (67歳・女性)

**受講生募集中**

主幹：浜田市ボウリング協会  
後援：浜田市教育委員会/浜田市体育連盟/一般社団法人 北海道ボウリング連協会/公益社団法人 日本ボウリング協会/北海道大学大学院教育学研究院

**木曜コース** 10/6～11/17 (11/3は休講となります。)

**金曜コース** 11/18

各コースとも午前10時～

受講スケジュールおよび受講内容

第1週	生涯スポーツを楽しむ	○ボウリング
第2週	リーグを楽しむ	○ボウリング
第3週	目指せスコアアップ!	○ボウリング
第4週	体脂肪を燃やそう!	○ボウリング
第5週	運動で老化難聴防止!	○ボウリング
第6週	運動で骨粗鬆症防止!	○ボウリング

受講料 全6週 全日種含む **3,000円** (6週分ゲーム代・貸靴代・教材!)

● お問い合わせ、お申し込みはコチラ!

tel. **080-4600-2106**

「チャイ見ました!」とお電話ください

● お問い合わせ・お申し込み ボウリング場

**ディノスポウ**

（受講生募集）各コース 2時間半～3時間程度（全6週分ゲーム代・貸靴代・教材）  
受講料(全6週でお1人) **¥3,000**

- 火曜・夜コース (19:30～2時間半程度) 10月13日～11月17日
- 木曜・夜コース (19:30～2時間半程度) 10月15日～11月19日
- 土曜・朝コース (10:00～3時間程度) 10月17日～11月21日
- 月曜・昼コース (14:00～3時間程度) 10月19日～11月23日 (※11/23は祝日のため休講となります。)
- 金曜・昼コース (14:00～3時間程度) 10月21日～11月25日

## グループプレッスンプログラム進捗

●プロボウラーによる  
実践的グループプレッスン企画  
(11月から始動)



L T B 教室卒業されて  
「もう少しうまくなりたいわ」  
「できれば、いつもの練習仲間と教えて」  
「プロにきちんと教わりたい」

細かく直接的に、プロがサポートすることさらなる顧客化へ

■ このプログラムは、外部からを受講して、更なるレッスンを対象にプロボウラーとともに、グをグループで受講できるレッ

SD エンターテインメント株式会社

こんな方へおすすです！

- 本格的にプロに教わりたい！
- 初めてのでも上手になりたい！
- 仲間の練習にレクレーションしたい！
- 苦手なところだけ教えて欲しい！
- 仲間と一緒に愛護したい！

白石店担当 村上 拓也(タロ)

宇都宮店担当 村上 好(ヨシ)



### ボウリンググループプレッスン

上達への近道、プロレッスンでレベルアップ!初めての方も大歓迎

個人レッスン.....1名様・全6回 18,000円

グループプレッスン	1名様	2名様	3名様	4名様
最大4名様迄	初回1回種別別々の受講料(税込)、各コース1回60分			
初心者コース 全8回	24,000円	18,000円	14,000円	11,000円
標準コース 全12回	36,000円	27,000円	21,000円	16,500円

お客様の要望をヒアリング(レッスン内容はご要望により、プロが調整いたします。初心者コースを除く)  
※個人レッスンはお昼前と夕方2回までご受講いただけます。(最終5か月前)  
※グループレッスンは曜日と時間を指定して受講していただけます。お昼前と夕方の間で日曜の都合により変更させていただきます。

実施店舗  
中心・さいわいセ  
ディノスポウル白石店：札幌市白石区南郷通1丁目 TEL.011-860-1234 担当：村上 拓也まで  
ディノスポウル宇都宮店：札幌市宇都宮区新田1丁目 TEL.011-699-2200 担当：村上 好まで

●道内夕刊紙●

オントナパートナーも驚くほど上達! 運動不足になりがちな冬こそ始めどきです

### 楽しくレベルアップ! プロが教えてくれる「ボウリンググループプレッスン」

SDエンターテインメント

冬は寒いからといって、運動不足になりがちです。そんな冬こそ、ボウリングを始めませんか? プロが教える「ボウリンググループプレッスン」は、初心者から上級者まで、レベルアップを目指すことができます。仲間と一緒に楽しむことができます。

白石店担当 村上 拓也(タロ)

宇都宮店担当 村上 好(ヨシ)

ボウリングは全天候型スポーツ。子供からシニアまで一緒に楽しめます!

ボウリングは手軽に楽しむことができます。冬は寒いからといって、運動不足になりがちです。そんな冬こそ、ボウリングを始めませんか? プロが教える「ボウリンググループプレッスン」は、初心者から上級者まで、レベルアップを目指すことができます。仲間と一緒に楽しむことができます。

白石店担当 村上 拓也(タロ)

宇都宮店担当 村上 好(ヨシ)

# ディノスポウル



## 21歳の寺下智香プロの活躍で、所属プロもモチベーションアップ



**ディノス5プロ チャレンジマッチ**  
 ディノスポウル所属プロにチャレンジしよう!  
 9月5日(土)  
 受付 19:00~  
 受付終了 19:45  
 受付時間中、各プロのファンサービスを実施しています  
 スタート 20:00  
 観戦方法: プロのみ1チーム編成  
 参加資格: フリー  
 HBCP: 2015年度の公認HBCP採用  
 観戦料: 無料  
 観戦チケット: 無料  
 観戦グッズ: 各プロ専用

facebookフォロワー13000人超え

ディノスポウル所属プロ 全員集合/  
**チャレンジマッチ!!**

## ●「ファミリー層への訴求」



《はじめてのボウリング》 SD スカイディノス TV CM動画より

**ボウリングで楽しい思い出作りませんか？**

小学生でも大丈夫！

<p><b>ディノスポウル札幌中央</b> 札幌市中央区南3西1 ディノス札幌中央3F・4F TEL.011-851-6003</p>	<p><b>ディノスポウル札幌手稲</b> 札幌市手稲区葉白1-1 西支手稲店3F TEL.011-859-2201</p>	<p><b>ディノスポウル帯広</b> 帯広市白糠19番西2 ディノス帯広3F TEL.0152-919-0813</p>
<p><b>ディノスポウルノルベサ</b> 札幌市中央区南3西5 ノルベサ6F TEL.011-250-6301</p>	<p><b>ディノスポウル札幌麻生</b> 札幌市北区北40西4 パンテス麻生2F TEL.011-749-1120</p>	<p><b>ディノスポウル苫小牧</b> 苫小牧市幸町3 イオン苫小牧2F TEL.0144-62-1203</p>
<p><b>ディノスポウル札幌白石</b> 札幌市白石区南緑通1北 ディノス札幌白石3F TEL.011-860-1234</p>	<p><b>ディノスポウル旭川</b> 旭川市大雲通B ディノス旭川2F TEL.0166-21-1232</p>	<p><b>ディノスポウル室蘭</b> 室蘭市東町4 TEL.0143-41-1151</p>

www.sga-dinos.jp スカイディノス

<p><b>ディノスポウル ボウリング 1ゲーム無料</b> 1枚で4名様まで ご利用いただけます (1日1回限り有効)</p> <p>《有効期間》 2015年12月1日(水)から 2016年1月31日(日)まで ※ご利用開始時刻以降はご利用できません</p>	<p><b>ディノスポウル ボウリング 1ゲーム無料</b> 1枚で4名様まで ご利用いただけます (1日1回限り有効)</p> <p>《有効期間》 2015年10月1日(水)から 2015年11月30日(月)まで</p>
<p><b>ディノスポウル ボウリング 1ゲーム無料</b> 1枚で4名様まで ご利用いただけます (1日1回限り有効)</p> <p>《有効期間》 2015年12月1日(水)から 2016年1月31日(日)まで ※ご利用開始時刻以降はご利用できません</p>	<p><b>ディノスポウル ボウリング 1ゲーム無料</b> 1枚で4名様まで ご利用いただけます (1日1回限り有効)</p> <p>《有効期間》 2015年10月1日(水)から 2015年11月30日(月)まで</p>

ファミリー向け媒体への広告出稿増・利用率急上昇中！

# ③ 既存事業の改善－2 フィットネス

## ● 主要KPIの改善 ※健康グループノウハウ注入

目標：入会率を70%に改善

- ✓ SDフィットネスの独自性を  
わかりやすいツール・トークスクリプト作成
- ✓ スタッフモチベーション向上施策の導入

目標：退会率を3%以下に維持

- ✓ 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

10月単月は、  
支配人研修効果。  
**67%へ上昇!**

KPI	目標	今上期平均	昨年実績
①見学入会率	70.00%	59.00%	52.30%
②紹介率	2.00%	1.10%	1.10%
③退会率	3.00%	3.20%	3.50%
④TSS予約率	100.00%	78.30%	79.30%
⑤TSS初回受講率	100.00%	72.30%	74.80%
⑤初期定着率	95.00%	85.10%	84.90%
⑥6ヶ月継続率	80.00%	71.50%	69.90%
⑧12ヶ月継続率	60.00%	50.00%	48.10%

## ● 成功店舗例 ●

SDフィットネス津店

単月入会者数 10月

**過去最高242名！**

うち、会員様によるご紹介による入会が、

**前年の2倍、130名！**

→ 成功例を分析、横展開へ

《SDフィットネス感動体験コンテスト》

只今、会員様からの体験談を募集中！

## スタッフとお客様とのコミュニケーション

### トレーニング サポートシステム

Training Support System

初めてでも安心 90日無料サポート  
90日でカラダの変化を実感!!

※効果には個人差があります。



1ヶ月目

あなたにあった  
運動プログラムの作成ご提案



2ヶ月目

1ヶ月の運動効果測定  
更に効果を出す為のご提案



3ヶ月目

2ヶ月間実施した運動効果測定 &  
新たな目標を設定



1ヶ月目

カウンセリングや体組成測定を行い  
個人に合った運動プログラムを作成し、  
それに沿ったマシンの使い方や  
運動指導をさせていただきます。

2ヶ月目

1ヶ月行った運動の効果測定を行います。  
1ヶ月前と2ヶ月目の体組成測定  
の結果を見比べ、更に効果的な  
方法をご提案いたします。

3ヶ月目

2ヶ月目の成果を振り返り、  
新たな目標設定を行って参ります。  
運動のご提案だけでなく、  
カラダを変える為の栄養アドバイスや  
休養の重要性などもお伝えしていきます。

**SDオリジナル《TSS》トレーニングサポートシステム**  
を全入会者に受講してもらうことが、KPI改善策のキー

## ● 物販ラインナップの充実 ※健康グループノウハウ注入

クエン酸飲料  
『ボディリカバリー』  
なら...



※写真はイメージです。

まるでスイーツな!?  
プロテイン! NEW!

### GEON スイーツプロテイン

◆ キャラメルラテ風味 ◆ 抹茶ラテ風味

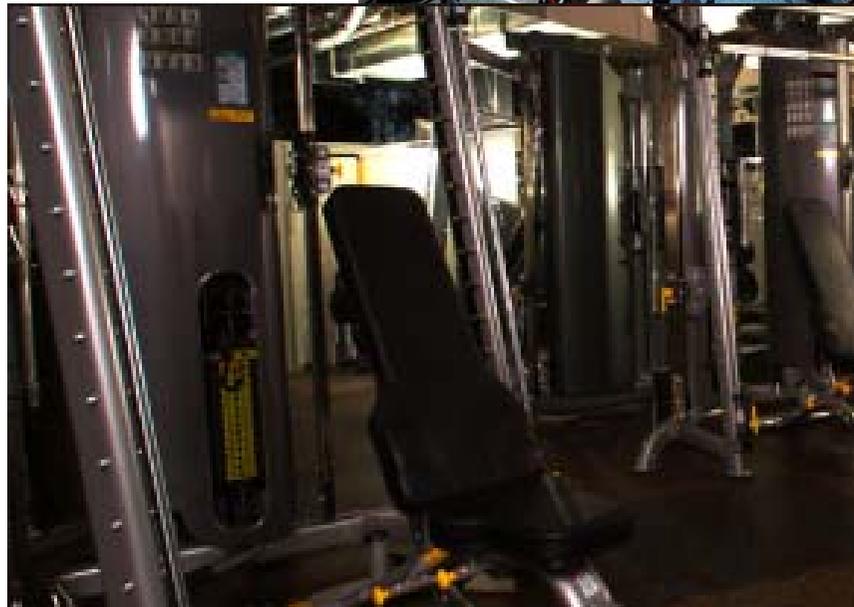
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
物販売上	5.9	8.9	7.8	7.5	10.3	7.8	13.2

(百万円)

## ★只今、青汁プロテイン開発中!

● 入会者増・収入増を狙う  
設備機器充実のための投資

10月11月の入会キャンペーン効果  
1500人近い入会者増。  
→ 1月以降  
10百万円超の月商増効果あり



- ・ バイク エクササイズ
- ・ ファンクショナル サーキット トレーニング



小規模グループレッスン強化

# ③ 既存事業の改善－3 GAME



● **残存者利益狙う！ 営業引継ぎ出店も。**

→ 5月の南福島店出店につづき、**函館上磯店出店へ**  
**(函館昭和店店長が兼務で効率的出店)**

● **スタッフの創意工夫を大切に**



● スタッフの新たな試みを大胆に

**1日中遊び放題!**  
**無料で遊べる**  
**フリープレイ祭**

※ジャンル限定

安心して下さい!営業してます!

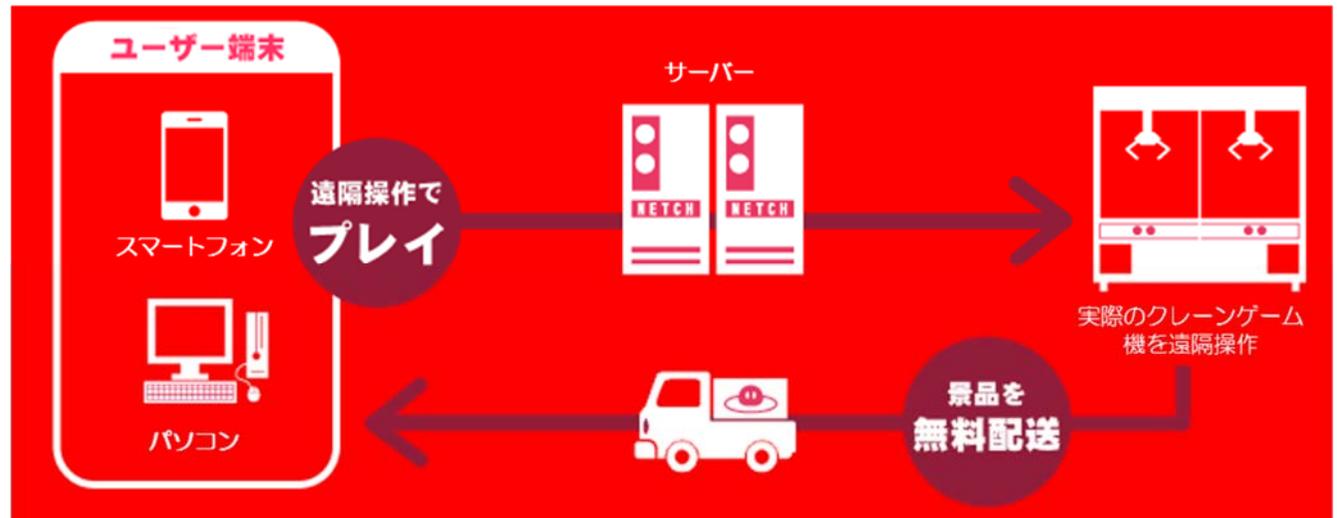
**最高 50,000枚! もれなく!**  
**メダルが当たる!**

※既にノルベサメダル会員の方限定

安心して下さい!営業してます!

●休業を伴う改装時等に有効 ●twitter等SNSで大反響 ●一日の収入減分が広告宣伝費●

ネットキャッチャー  
 1月事業開始へ



# ③ 既存事業の改善－4 シネマ

## ディノスシネマズ DINOS CINEMAS

● 2Q売上高 ●  
1Q前年同期下回るも  
ヒット作相次ぎ、前年同期比

客数 **119%超!**

単価 **103%超!**

● 10月売上高 ●  
ヒット作・ODA好調!  
前年同月比

売上 **150%超!**



● 年末年始も好調持続見込む ●



# ③ 既存事業の改善－5 施設管理

## ● 施設管理事業

自社所有道内大型複  
合施設のビル管理内製  
化によるノウハウ蓄積



**ファシリティマネジメント業務  
の事業化実現具体化へ**

小型案件だが、請負実績増える！ 施設の広告媒体営業実績も増える。

# 3. ご参考

---

●株主優待制度等

# 株主優待の充実

# 《年2回実施》

所有株式数	優待内容
100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	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	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	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	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



スガイデイス

## [株主御優待券]

平成28年1月～6月有効

SD エンターテイメント株式会社

- 特別営業および満員の際は本券をご利用いただけません。
- 本券1枚にて、裏面記載の弊社施設のレジャーのいずれかを無料でご利用いただけます。
- 他の招待券との併用はできません。

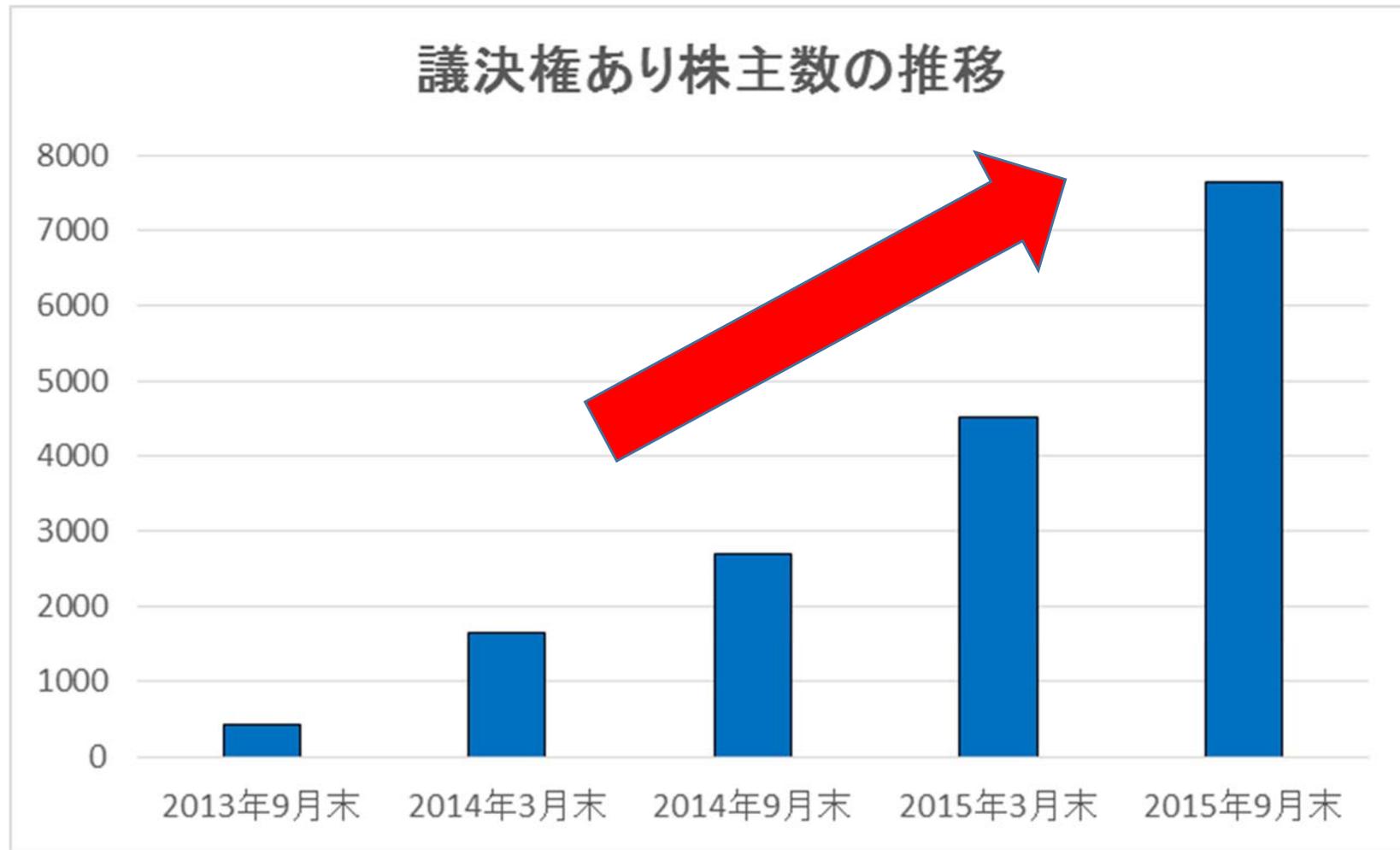
【非売品】  
【転売禁止】








# 株主数の大幅増 《ファン株主化の推進》



**2年間で、18倍！**

# ご清聴ありがとうございました。

## 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/>