

2016年3月期

第3四半期決算説明



証券コード: 4650





~説明会の前に、ビデオ上映~

スタッフ・ドキュメンタリー





http://cinema.sugai-dinos.jp/dinos-tv/fit/



CONTENTS

1. 業績ハイライト

P. 4

2. 主要事業の状況

P.11

3. 成長への布石

P.27

4. ご参考

P.36

業績ハイライト PL(単独 前年同期比較)



OD #X#	2013年3月	期	2014年3月	期	2015年3月	期	2016年3月期		
SD単独	1-3Q	売上比	1-3Q	1-3Q 売上比		売上比	1-3Q	売上比	
売 上 高	6,151		6,142		5,426		5,417		
売上総利益	4,822	78.4%	4,788	78.0%	4,426	81.6%	4,467	82.5%	
販 管 費	4,762	77.4%	4,653	75.8%	4,286	79.0%	4,358	80.5%	
営業利益	60	1.0%	134	2.2%	140	2.6%	109	2.0%	
経 常 利 益	▲ 60		24		30		▲ 11		
当期純利益	▲ 95		▲ 349		102		▲ 57		

■売上高

SD単独 前期並み水準維持

■営業利益

フィットネス新プログラム開発に伴う販管費増・ゲーム一部店舗改装休業等で凹む。

業績ハイライト PL(連結スタート)



*声 &士	2016年3月	期
連結	1-3Q	売上比
売 上 高	6,017	
売上総利益	4,684	77.8%
販 管 費	4,616	76.7%
営業利益	68	1.1%
経常利益	▲ 54	
当期純利益	A 85	

■7月より連結決算開始 子会社の利益貢献は、 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}

※フォーユー単月赤字脱出は2月以降に!

■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乗せ

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乗せあり利

理由⑤ 札幌中心部大型ゲーム店舗の改装休業1ヶ月の影響

業績ハイライト PL(予実比較)



SD単独	2016年3月其	月 1-3Q達成 率	区(額)
るり単独	通期業績予想	実績	予想比
売 上 高	8,000	5,417	67.7%
営 業 利 益	400	109	27.3%
経 常 利 益	260	▲ 11	-
当期純利益	250	▲ 57	_
連結	2016年	E3月期 1-2Q	
连和	業績予想	実績	予想比
売 上 高	8,800	6,017	68.4%
営 業 利 益	480	68	14.2%
経 常 利 益	320	▲ 54	_

- ■通期業績予想との乖離が大きくなったが、第4四半期は
- 一番の稼ぎ時、悪材料は出尽くし、業績予想は据え置き。
 - 理由① フォーユー(他1社)はやっと2月より単月黒字化の見通し。
 - 理由② 前ページの理由①~⑤は、第3四半期までの単発的なもの。
 - 理由③ 好調なボウリング、キャンペーン効果が1月より出るフィットネスは、一定の売上水準超えると、ほぼ利益の上乗せになる特質があること。

業績ハイライト PL 四半期別トレンド(連結)



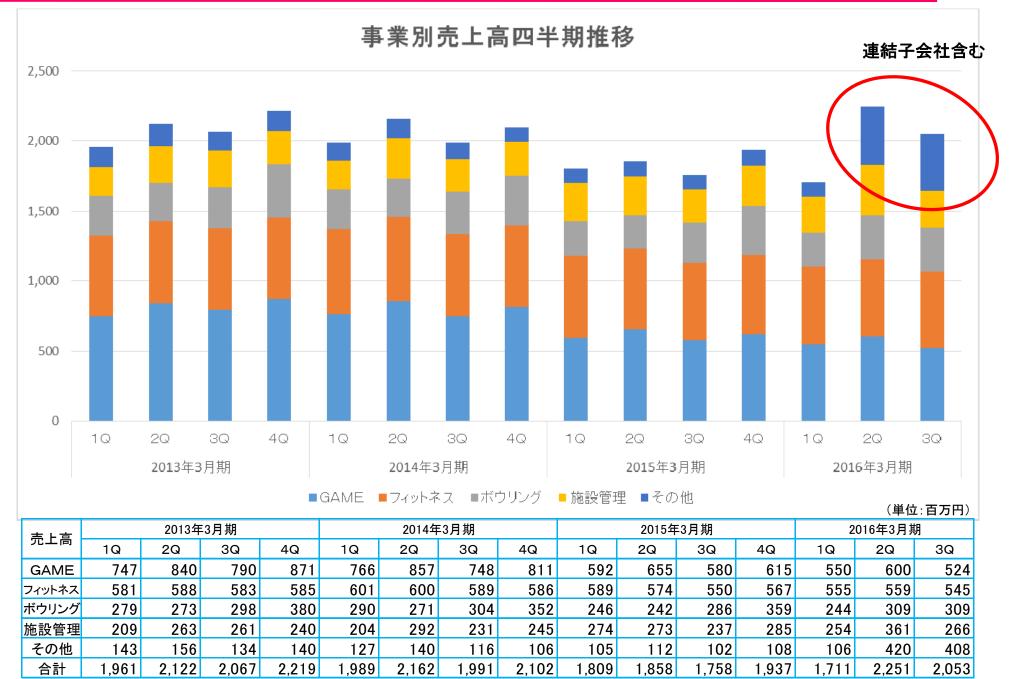


利益が第4四半期に偏る傾向 (1月・3月が収益ベスト1・2)

理由①北海道内のインドアレジャ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

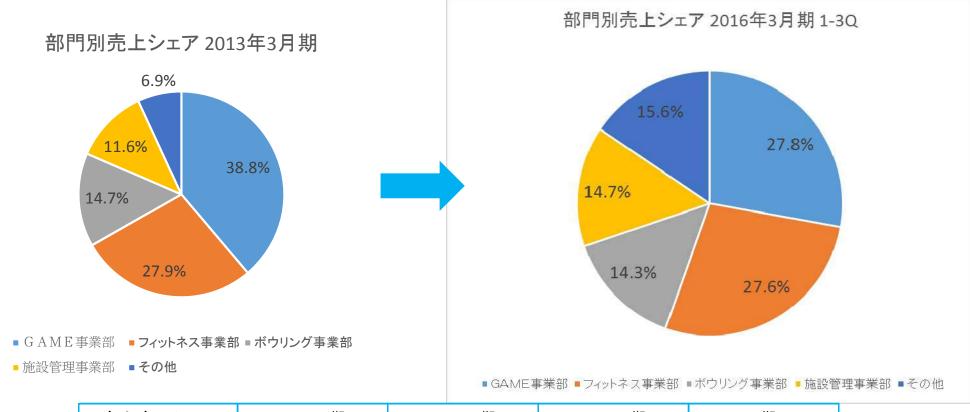
業績ハイライト 売上高 四半期別推移(連結)





業績ハイライト 事業別売上高トレンド(連結)





売上高/シェア	2013/3期		2014/3期		2015/	3期	2016/3期1-3Q		
GAME事業部	3,250	38.8%	3,184	38.6%	2,445	33.2%	1,675	27.8%	
フィットネス事業部	2,339	27.9%	2,378	28.8%	2,282	31.0%	1,660	27.6%	
ボウリング事業部	1,231	14.7%	1,219	14.8%	1,135	15.4%	863	14.3%	
施設管理事業部	975	11.6%	974	11.8%	1,072	14.6%	882	14.7%	
その他	576	6.9%	490	5.9%	430	5.8%	935	15.6%	
合計	8,371	100.0%	8,245	100.0%	7,364	100.0%	6,017	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 BS 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 3Q 単独	比率	2016年3月期 3Q 連結	比率
流動資産	1,280	12.9%	1,383	14.3%	1,431	14.8%	1,825	18.0%
固定資産	8,590	86.5%	8,182	84.8%	8,143	84.4%	8,215	81.2%
繰延資産	59	0.6%	78	0.8%	70	0.7%	70	0.7%
流動負債	3,644	36.7%	3,033	31.4%	2,633	27.3%	3,082	30.5%
固定負債	4,394	44.2%	4,418	45.8%	4,838	50.2%	4,883	48.3%
純資産	1,891	19.0%	2,193	22.7%	2,172	22.5%	2,133	21.1%
総資産	9,930	100.0%	9,645	100.0%	9,644	100.0%	10,111	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

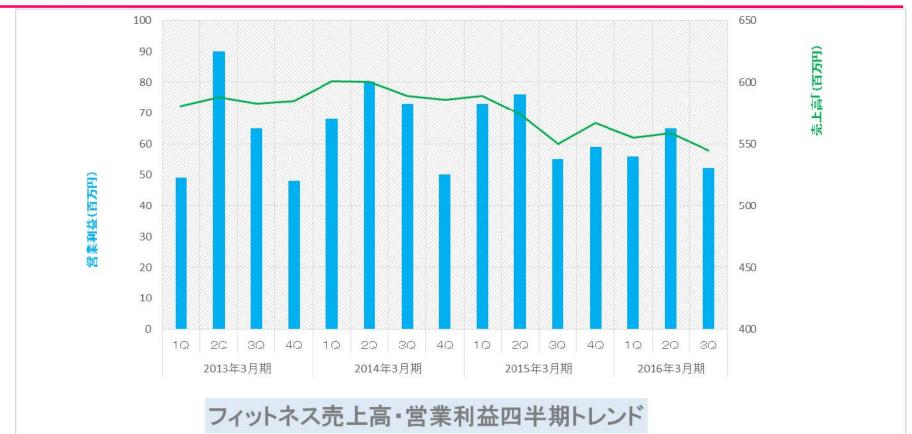


2. 主要各事業の状況

~フィットネス・ボウリング・ ゲームを中心に~

業績ハイライト フィットネス事業





■ 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		2	016年3月其	月
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	581	588	583	585	601	600	589	586	589	574	550	567	555	559	545
営業利益	49	90	65	48	68	80	73	50	73	76	55	59	56	65	52

フィットネス事業、絶好調ではないが、回復傾向・成長へ

①KPI(入会率·退会率·継続率等)改善努力

②10-11月入会キャンペーン1500名近い入会 ⇒ 1月以降の月額1千万円以上の

会費収入上乗せへ

③物販のラインナップの強化





● 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 見学入会率 10月単月 67%へ上昇も キャンペーン終了後 12月は再び、 57%に下降!

KPI	目標	今期1-3Q平均	昨年実績
①見学入会率	70.0%	59.7%	52.3%
②紹介率	2.0%	1.0%	1.1%
③退会率	3.0%	3.2%	3.5%
④TSS予約率	100.0%	78.8%	79.3%
⑤TSS初回受講率	100.0%	72.9%	74.8%
⑤初期定着率	95.0%	85.6%	84.9%
⑥6ヶ月継続率	80.0%	71.2%	69.9%
⑧12ヶ月継続率	60.0%	50.0%	48.1%

※TSSとは、 初期定着率を着実 に高める無料の



SD fitness



入会者増・収入増を狙う「売り」・「目玉」欲しい →設備機器充実のための投資

まずは、 秋田広面店に 導入決定!





- ・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

SD fitness



● 成功店舗例 ●S D 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

→ いい人材を集め、《人財》に育てる!







《人財》を 増やす努力!

支配人研修も10月に実施!

社員紹介動画〜エメラルドの輝き〜No.1



SD スガイディノス 立

業績ハイライト ボウリング事業





■ 営業利益 —— 売上高

(単位:百万円)

ホ ゙ウリング		2013年	3月期		2014年3月期			2015年3月期				2016年3月期			
小・ソソンソ	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	279	273	298	380	290	271	304	352	246	242	286	359	244	309	309
営業利益	10	△ 24	23	111	8	△ 15	27	66	△ 25	△ 38	34	105	△ 4	44	48

ボウリングの完全復調。第4Q一番の稼ぎ時、さらに期待!

開発・育成・固定(健康ボウリング)好回転!飲食・広告収入附帯収入増! 札幌中心部に大型競合店進出(12/4オープン)も前年同期比108%維持!

ディノスボウル

●ターゲットを絞った施策●









繁華街型センターに 導入、パワーアップ!



圏にレーンが青白く浮き上がり、ボールとピンが鮮やかな光を放つ異空間。 週末の夜はファンタジックなコズミックボウルで決まり!

ディノスボウル

●ターゲットを絞った施策●



営業セールスチームの努力実り、 好調な団体予約売上(第3Q:118%超)







法人客へのお客様感謝PASS贈呈開始



個人・グループでの更なるボウリング機会の促進



●ターゲットを絞った施策●



ジュニアボウリング教室開始

●未来のボウラーを育むプロジェクトにプロの知識と技術を活用





白石・手稲・麻生店にて 1月中旬からのスタート



ジュニア<mark>ボウリング選手育成</mark>により ジュニアビ<mark>ジ</mark>ネス拡大及び展開

投球補助スロープ



キッズボール



バンバーレーン





●ターゲットを絞った施策●



プログループレッスン 教室効果





3店舗実績約60名



寺下智香プログッズ販売促進スタート





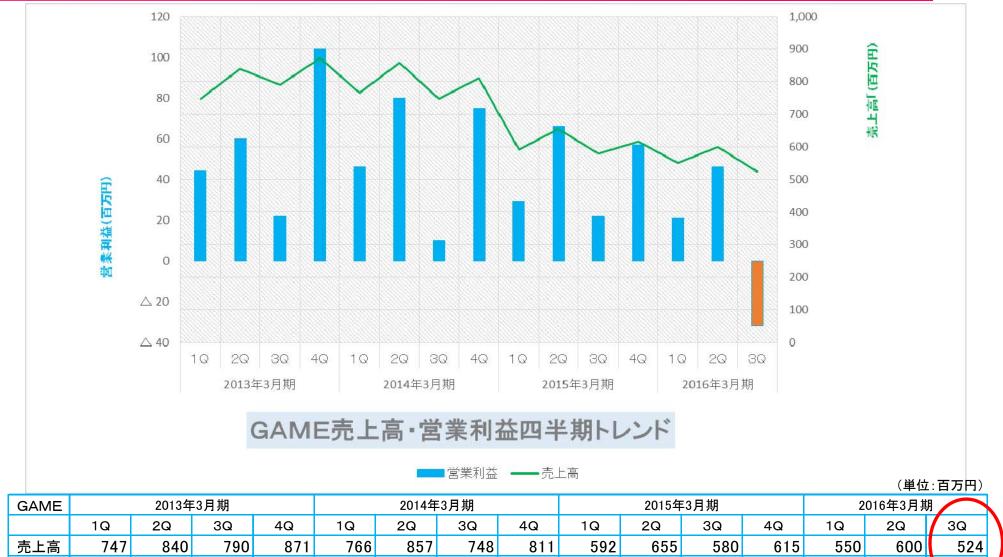


「2015 年第48 回内閣総理大臣杯・日本プロスポーツ大賞」新人賞ファンクラブ入会促進(オリジナルニューボウル・ワッペン他)

業績ハイライト GAME事業

営業利益





3Qの赤字転落は、「営業時間より設置機種の自由を優先する為に風営法対象スペース増やす」方針により大型店の大規模改装を実行による。





~ 一部店舗休業の理由 ~

●課題だった機種構成の見直しを実施!

《 当社の特徴 》 ボウリング・シネマ等との複合大型施設が多い 機種の不自由より、営業時間朝までを優先し、 風営法対象外スペース多い

- → 風営法対象スペース増やす方針へ
 - 理由① 深夜営業の客数減
 - 理由② 好調なビデオゲーム拡充が売上貢献大

営業時間より、設置機種の自由を優先へ

~ 休業を伴う改装はすべて終了 ~





今後の支援課

商品発注•提案

フロアコーディネート 提案・実行

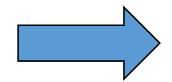
効果検証

プレイ環境 提案・実行 (将来的に・・・)

支援課での営業強化体制確立

現状の支援課

商品発注•提案



店舗で補えない専門分野の強化体制

*担当者

フロアコーディネーター任命(レイアウト・コーナー展開・装飾) 将来的に・・景品コーディネート担当を作成

効果検証スタッフ任命

(景品・機械の効果検証データ採取による運営ポイント)





本部支援課スタッフ力





店舗スタッフカ 創意工夫!

クーポン・サービス

●スクラップ。&ビルド●

ディノスパーク 上磯店 1月オープン ディノスパーク 音更店 3月オープン予定 ディノスパーク 1店舗 3月閉店予定あり



パソコン

●ゲーム事業の新たな収益源に●





_{景品を} 無料配送 ネットキャッチャー



1-25事業開始!

オリジナル景品開発も





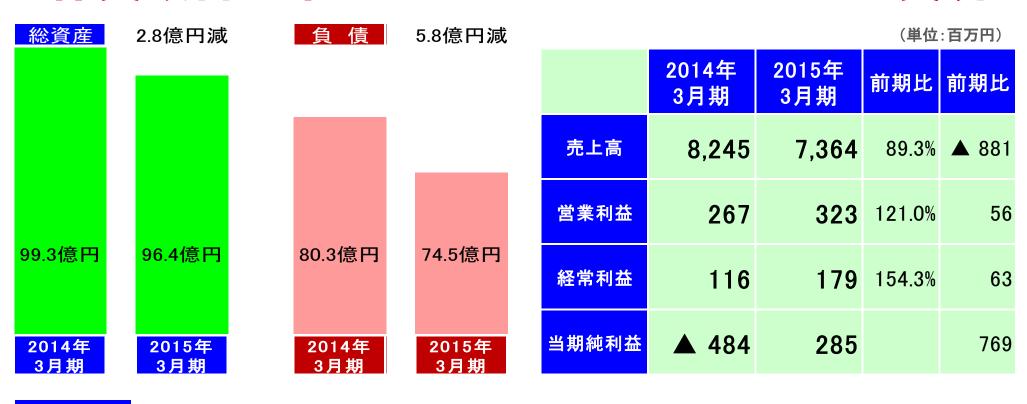
3. 成長への布石

~フェーズ2への試み~

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



純資産

3億円増

18.9億円

21.9億円

2014年3月期

2015年3月期

- ・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

2月には赤字脱出・単月黒字化見込む 4月より、放課後デイサービス・訪問看護ステーション 開業へ向けて、準備中!

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・大型いるのな組み合わせでの新規出店事業モデルの確立へ!

④ 既存事業の改善 イベント企画





SUGAI DINOS _____2015 4 Winter present campaign





ボウリング・シネマ・ゲームご利用で

スガイディノス各店でボウリング・シネマ・ゲームを ご利用すると、おトクなクーポンチケットがもらえます。

※クーポンがなくなり次集終了させていただきます。





クーポンについたナンバーくじで

なプレゼントが当たる!





インナースキャンデュアル S10Kシリーズ 8GB[スピーカー付属モデル] 300名様(#)





総計330名

当選番号は1/23(土) 店頭で発表!



「食事」「種歌」「趣歌」 。 楽しく管理するウェアラブル端末。 フィットネストラッカー









多彩なフレーバー おうちで手軽に楽しめる (Vitantonio) ポップコーン



抽選で歌曲 フリーパスが当たる! シネマスタンフ

実施期間:2015年11月27日(金)~2016年1月18日(月)まで



のカー人が同意でもこの事できます。 取り表現を2016年7月22日に21カボ チイスのエクサインに登場します。 セフリーイスの芸者の方にはこ本人が同じ、 ビリケモでも記念しまって来自来。 ディストルマス加川・ディスパンマス市 のデッイスルマス加川・ディスパンマス市 のデッイスルマス加川・ディスパンマス市 のデッイスルマス加川・ディスパンマス市 のデッイスルンマス市 東京のアンフランー商品、または 内保を分のスプンプランー商品、または 内保を分のスプンプランーの音楽像をで びん、订覧にスタンプランーを再開をで がんては、 2 4地区合計15名様に、2016年3月中有効の 映画1ヶ月フリーパス」

SDノノブマン 「冬ハッピー部リ川間中、スガイディノス限定 「冬ハッピー部リ川間中、スガイディノス限定

■シネマ:売店で以下の飲食メニューご購入のお客様 ・札幌「ブレッツェルセット」・旭川「ディノスセット」 ・苫小牧「スター・ウォーズドリンクカップ or セット」 ・室間「ディノスセット」









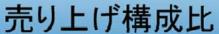
4) 既存事業の改善 コラボ企画実現!



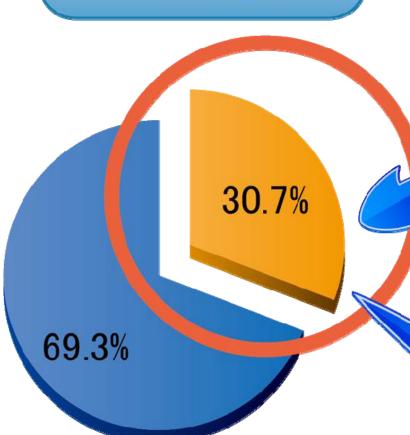


⑤ 新会員システムの導入一1





既存会員数約 5万人



会員属性に応じた 積極的なアプローチの推進

現在の会員システムの致命的弱点個人情報を持ってない!

来店周期 30%UP

(クーポン配信による利用促進)

● 一般売上

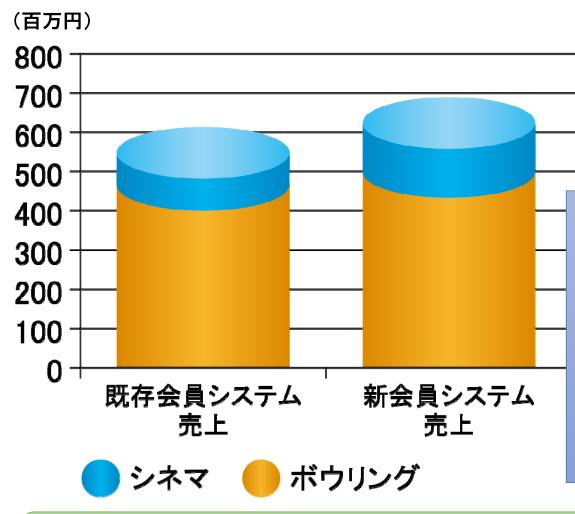


会員売上

⑤ 新会員システムの導入-2







4月スタート予定! ターゲット別施策で リピーター増狙う!

会員売上 10.8%UP

将来的なハウスマネー導入による 更なる囲い込み

会員カードサービスの刷新により新たなファンの獲得!

⑤ 新会員システムの導入一3











フェーズ2構想は、全主要事業へ拡大、 ディノスアプリ・ネットキャッチャーとの連動も!



3. ご参考

●株主優待制度等

株主優待の充実

《年2回実施》

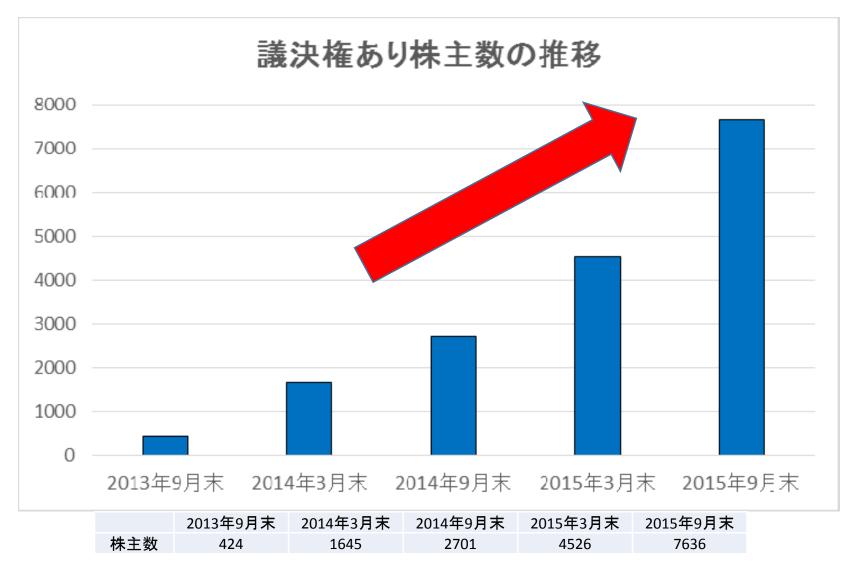


所有株式数	優待内容
100株	当社株主優待券(映画・ボウリング等ご招待券)4枚 または、3,000円相当の健康コーポレーショングループ商品
200株	当社株主優待券(映画・ボウリング等ご招待券)8枚 または、6,000円相当の健康コーポレーショングループ商品
400株	当社株主優待券(映画・ボウリング等ご招待券)16枚 または、12,000円相当の健康コーポレーショングループ商品
600株	当社株主優待券(映画・ボウリング等ご招待券)20枚 または、15,000円相当の健康コーポレーショングループ商品
1,000株以上	当社株主優待券(映画・ボウリング等ご招待券)24枚 または、18,000円相当の健康コーポレーショングループ商品



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/