



エンターテイメント株式会社

(東京証券取引所JASDAQ 証券コード 4650)

2021年 3 月期 決算説明資料

2021年 5 月14日 (金)

S Dエンターテイメント株式会社 代表取締役社長 平川 真 淳

2021年3月期 事業トピックス



企業主導型保育園新園展開

東京都内に5ヵ所、横浜市内に2ヵ所、新規7園開園。

フィットネス DX施策 (withコロナ対応)

LINEで混雑状況確認「AITELL」、スタジオレッスン簡単予約「hacomono」

※DX施策について、一部導入していない店舗もございます。随時の導入となります。

2021年3月期 通期業績

〔連結損益計算書〕

- ・ 売上は回復傾向にあったものの新型コロナ再拡大の影響を受けた
- ・ 販売管理費削減の施策を推進するも売上の減少をリカバリー出来ず前年に比べ減収減益
- ・ 特別損失は新型コロナウイルス感染症による損失が引き続き発生

(単位：千円)

	2020年 3 月期	2021年 3 月期	増減額
売 上 高	4,602,982	3,662,367	▲940,615
売 上 総 利 益	4,162,630	3,312,817	▲849,813
販 売 管 理 費	3,986,693	3,583,495	▲403,197
営 業 利 益	175,937	▲270,678	▲446,615
経 常 利 益	114,196	▲335,136	▲449,332
特 別 利 益	191,260	91,633	▲99,627
特 別 損 失	269,299	254,863	▲14,436
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	81,488	▲590,507	▲671,995

〔セグメント損益〕

ウェルネス事業 — 健康増進・社会生活の維持・発展を推進する事業 —

- ・ 保育は、コロナ禍でも利用状況変わらず順調に推移している一方、フィットネスは、利用低下のまま回復までに時間を要しており収益減少

売上高 2,745,033千円（前年同期比 80.2%） 営業利益 ▲66,447千円（前年 323,678千円）

クリエイション事業 — 余暇とココロを充実させる事業 —

- ・ オンラインクレーンゲームは、同様サービスの競合先の増加と消費意欲低迷の影響を受け

売上高 305,197千円（前年同期比 71.3%） 営業利益 ▲59,190千円（前年 ▲35,460千円）

不動産賃貸事業 — 自社物件の有効活用を目的とした事業 —

- ・ 管理費のコストコントロールにより利益を維持

売上高 327,342千円（前年同期比 98.4%） 営業利益 199,099千円（前年同期比 111.4%）

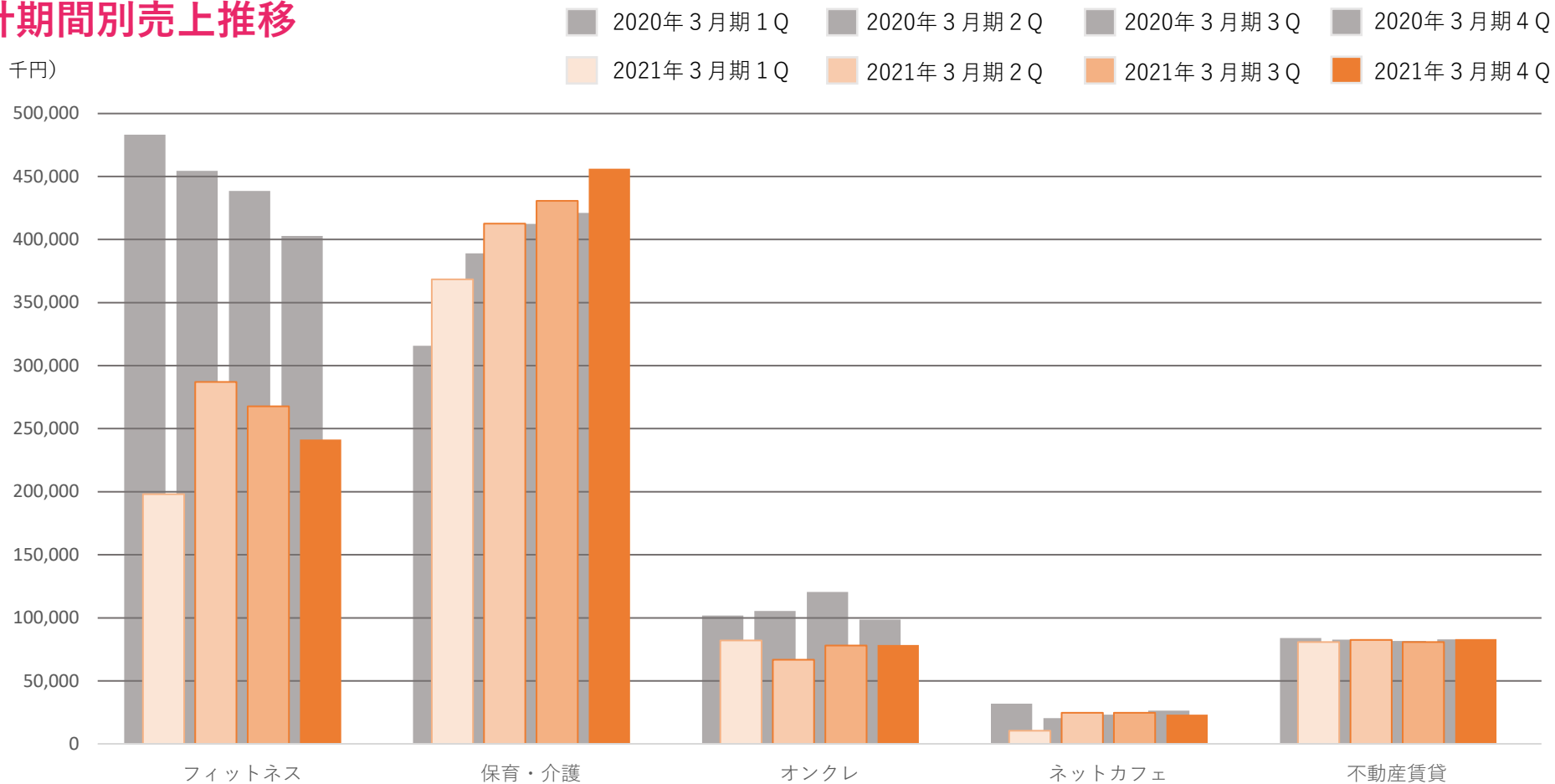
※ 当連結会計年度よりインターネットカフェ部門はフィットネスとの相乗効果によるコンバージョンを推進するためフィットネス部門に統合しております。上記の売上高・営業利益及び前年同期比の数値は変更後のセグメント区分に組み替えた数値で表示・比較しております。

〔セグメント損益〕

- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響で事業態により売上高は大きく変動する結果となった

会計期間別売上推移

(単位：千円)



〔連結貸借対照表〕

自己資本比率は前期末に比べ8.5%減少

(単位：百万円)

資産の部 (主要項目抜粋)	2020年 3 月末	2021年 3 月末	前期比較	負債・資本の部 (主要項目抜粋)	2020年 3 月末	2021年 3 月末	前期比較
流動資産	1,573	1,459	▲114	流動負債	2,889	2,990	101
（現金及び預金）	898	900	2	（短期借入・一年内返済長期借入・社債）	2,012	2,027	15
（売掛金）	211	219	8	（その他流動負債）	876	962	86
（その他流動資産）	464	338	▲125	固定負債	1,982	2,475	492
固定資産	5,364	5,495	131	（社債・長期借入金）	1,690	2,117	427
（有形固定資産）	4,277	4,447	169	（その他固定負債）	292	357	65
（無形固定資産）	135	109	▲25	負債合計	4,871	5,466	594
（投資その他の資産）	951	938	▲12	株主資本	2,084	1,494	▲590
繰延資産	29	21	▲7	純資産合計	2,096	1,510	▲585
資産合計	6,968	6,976	8	負債・純資産合計	6,968	6,976	8
				自己資本比率	30.1%	21.6%	—

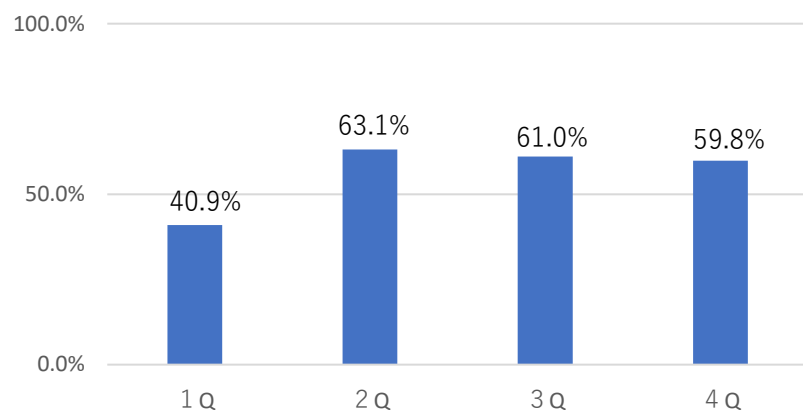
※ 百万未満は切り捨てて表示しております。

2021年3月期 事業別概況

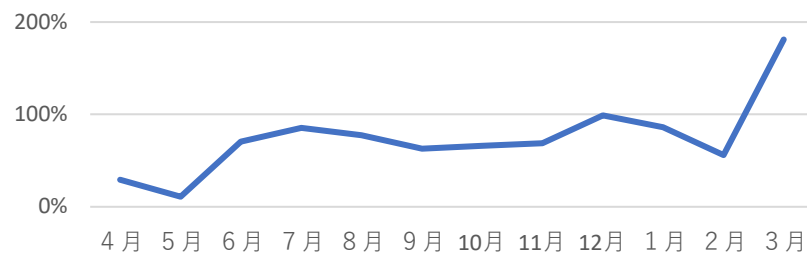
〔 ウェルネス事業 – フィットネス – 〕

会員の感染リスク回避意識から生じた休会・退会による会費収入減少が続いたが業態転換やビギナーズサポート等のサービス充実で入会者数は増加。

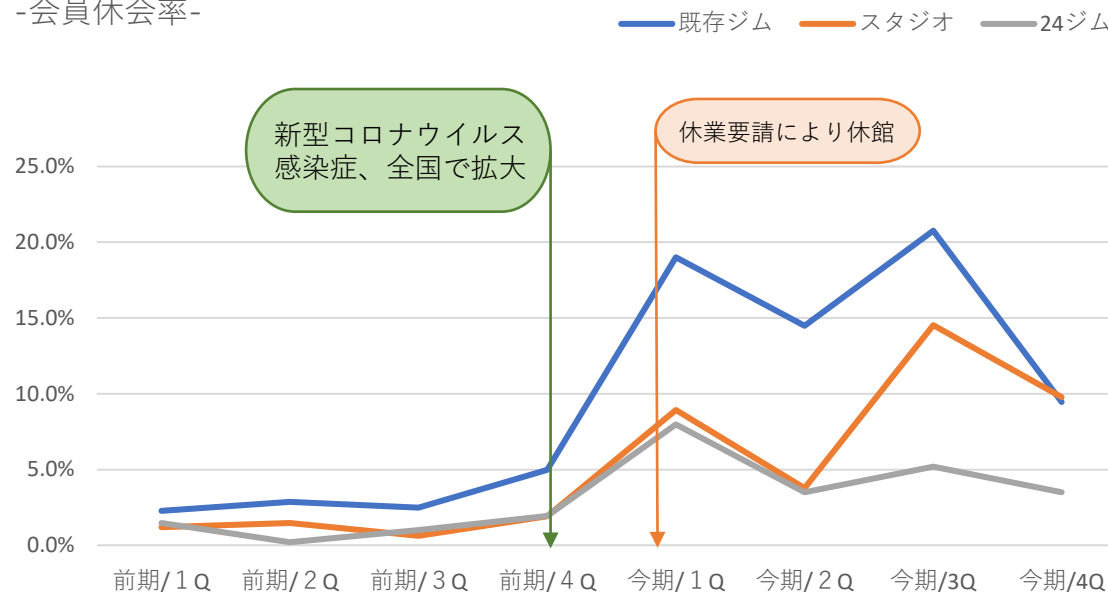
-売上高前年比較-



-入会者数前年比較-



-会員休会率-



※24ジムの休会率は総合型に比べ低く推移

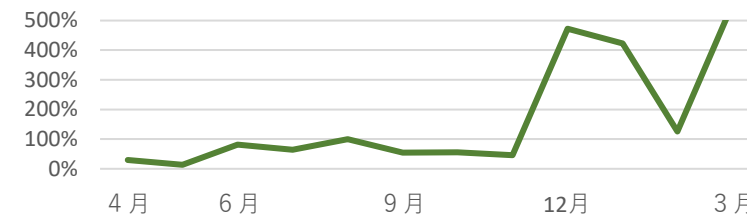
〔 ウェルネス事業 – フィットネス – 〕

「365日型」「24時間型」への業態変更により昨年対比が徐々に回復傾向

▶ SDフィットネス365 ドリームタウン青森浜田店



-入会者数前年比較-



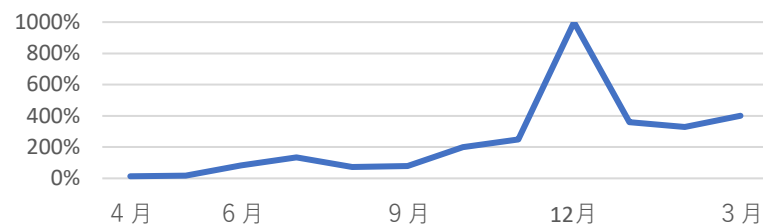
-在籍者数前年比較-



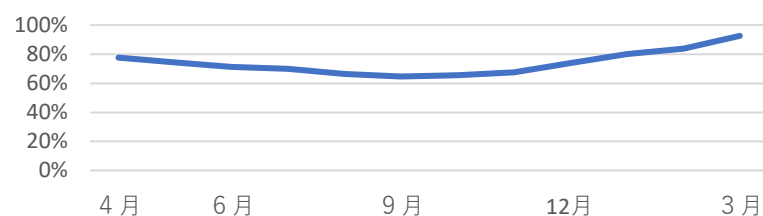
▶ SDフィットネス24 富士伝法店



-入会者数前年比較-



-在籍者数前年比較-



withコロナの取り組み

顔認証システム

館内の出入口、女性ロッカー出入口、人数制限エリア出入口に設置！
なりすましによる入館不可能！いつも安心・安全

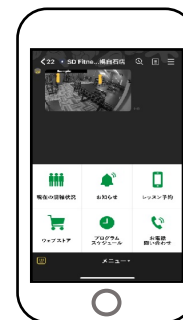


DX施策

AITELL
(アイテル)

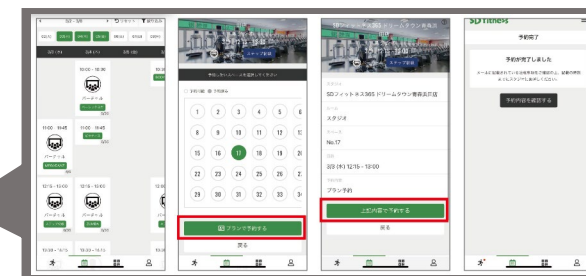
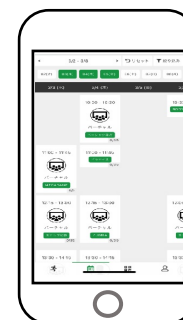
-いつでもジムの混雑度がLINEで確認できる-

AI技術を活用して、LINEで混雑状況をリアルタイムに確認できる。

hacomono
(ハコモノ)

-スタジオレッスンの予約をスマホで-

エアロビクス・ホットヨガなど、スタジオレッスンをスマートフォンで簡単に予約できる。



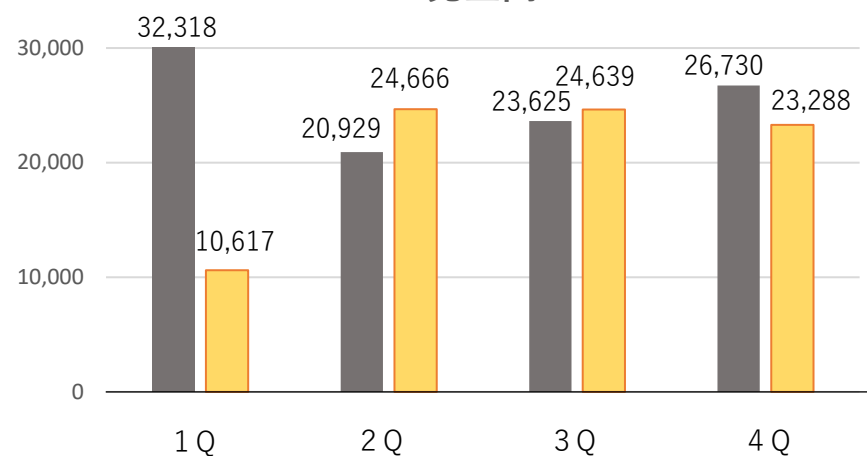
※ 各システムの導入は店舗によって異なります。

〔ウェルネス事業 – インターネットカフェ –〕

- 1Q … 要請により4・5月は休業、解除後もソーシャルディスタンスを保つための座席の間引きや、昨年5月の豊橋藤沢店(愛知県豊橋市)閉店の要因もあり前期に比べ売上高が大幅減少
- 2Q … 前期は既存店のリニューアルに伴う休業があり、また前期業態転換によりオープンした24hジム併設店舗の売上効果により前期比 117%
- 3Q … コロナ禍中においてもフィットネスへのコンバージョン効果により前期比 104%
- 4Q … 2度目の緊急事態宣言により前期比 87%

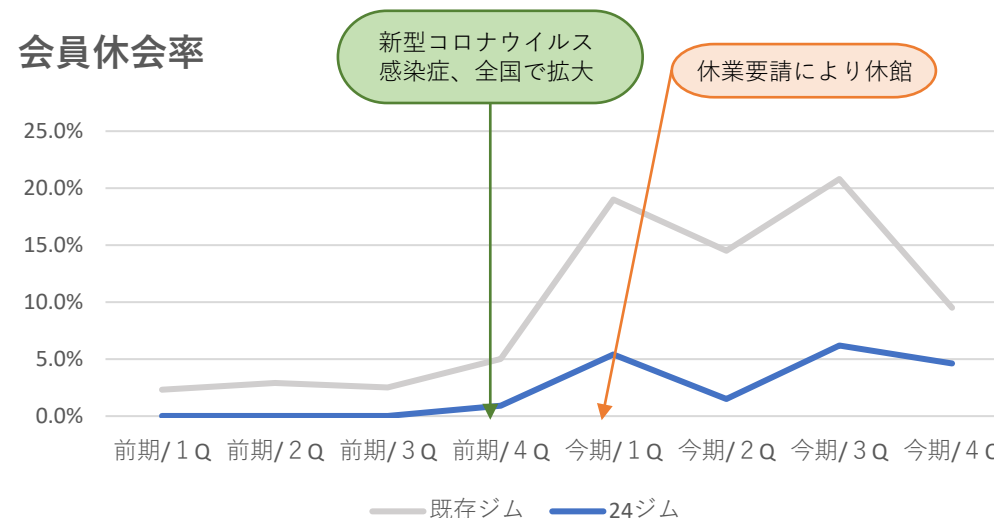
(単位：千円)

売上高



カフェ天六24時間ジム

会員休会率

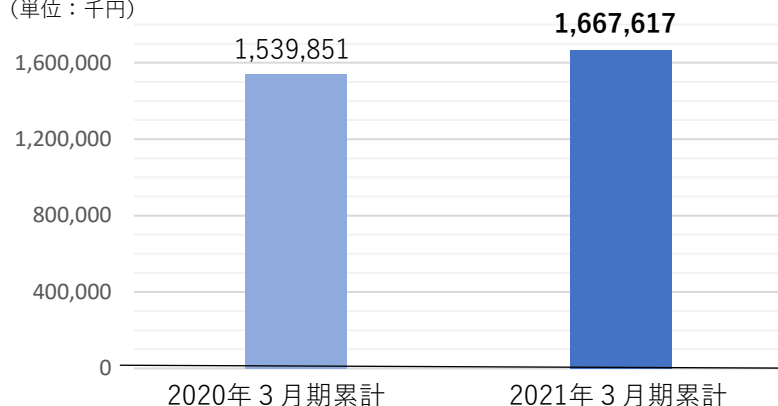


〔 ウェルネス事業 － 保育・介護等 － 〕

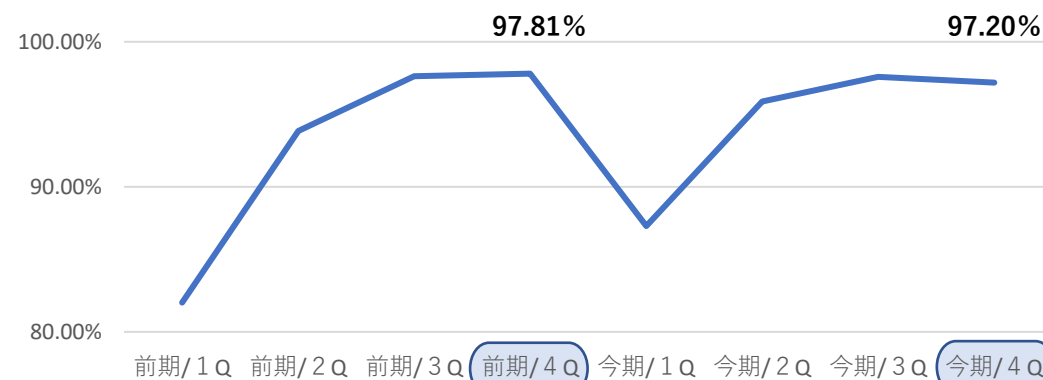
通所介護施設は新型コロナウイルス感染症拡大による利用自粛があったが、保育施設は高い定員充足率を維持、2月・3月には首都圏を中心に7園を開園

保育・介護事業売上高

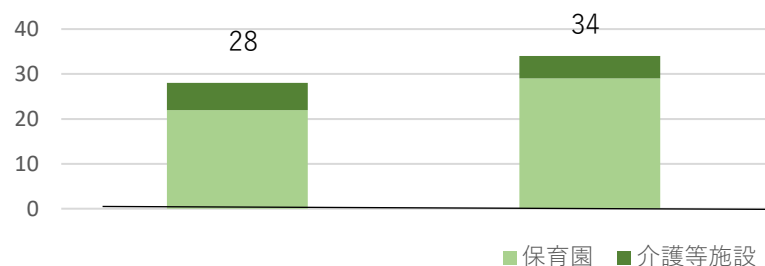
(単位：千円)



園児定員充足率



保育・介護施設数



※今期開園

- ・ カメリアキッズ成瀬園 (東京都町田市成瀬が丘)
- ・ カメリアキッズ調布園 (東京都調布市小島町)
- ・ カメリアキッズ西葛西園 (東京都江戸川区西葛西)
- ・ カメリアキッズ曙橋園 (東京都新宿区住吉町)
- ・ カメリアキッズ北千住園 (東京都足立区千住)
- ・ チューリップ保育園横浜 (神奈川県横浜市西区岡野)
- ・ チューリップ保育園南太田 (神奈川県横浜市南区南太田)

〔 クリエーション事業 –オンラインクレーンゲーム– 〕

同サービスの競合サイトが増加している中、定期的なキャンペーンにより新規登録会員数は増えたものの、コロナ禍での消費意欲の低迷により前年比 73.3%にとどまった。



2022年3月期 事業ビジョン

グループ全体では「保育」を中心に、withコロナにおける既存事業の市場状況を見据えながら、重点課題を「フィットネス」及び「非対面事業(EC事業)」に注力し、慎重且つ前向きな投資を実行

ウェルネス事業

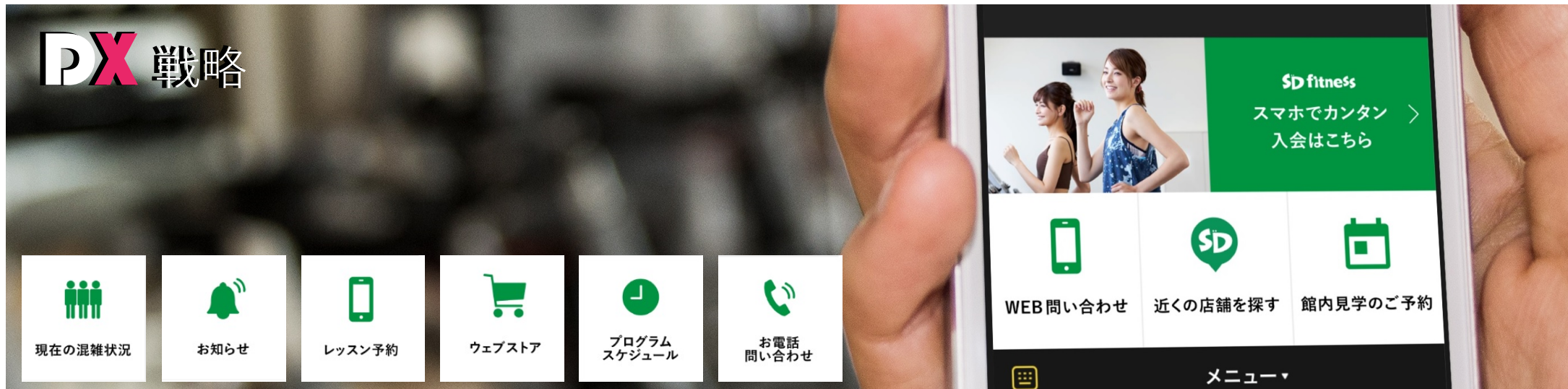
- 「保育部門」…………… ① **企業主導型保育事業**は、2021年3月期に関東圏で申請した9園が受理され7園開園。2022年3月期1Qに残り2園を開園。
さらに2022年3月期も引き続き複数園開園に向け、申請を進めてまいります。
- ② **認可保育園事業**への参画。

- 「フィットネス部門」… ① 「総合型」から「**24時間型・365日型**」への業態転換を引き続き進めてまいります。
2021年4月には既に秋田広面・津藤方・桑名星川・小倉駅前の4店舗を**業態転換**。
- ② **DX戦略**推進。

EC事業

北海道の食材を中心に販売する通販サイト《**Northern LABO(ノーザンラボ)**》と当社プライベートブランド商品や既存商品を販売する通販サイト《**北の食品研究所**》、《**GLOVY(グローヴィ)**》の3つを柱として進めてまいります。

ウェルネス事業 -フィットネス-



withコロナ時代に向けて、安心・安全を提供

いつでも、どこでも簡単入会

顧客のニーズに対応したコンテンツ開発を目指します。



※画像はイメージです。

EC事業

WEBの駅 **Northern LABO**

<https://northernlabo.jp/>

2021年 4 月20日サイトオープン

北海道の食材を中心に、四季折々の旬な商品を販売する通販サイト



対処すべき課題

1. 事業収益力の回復・強化

新型コロナウイルス感染症の影響により社会環境が不安定・不透明な状況となっておりますが、その状況下においても着実に事業を継続するため、安定的な財務基盤の回復は当社の喫緊の課題と認識しております。2021年3月期において悪化した自己資本の早期回復に向けて、収益力のある事業をより強化するとともに、収益力の低下している事業においては業態転換等によるコスト構造の見直しを進めるとともに、ウィズコロナにおける「安心・安全」でお客様の多様なニーズを捉えた価値あるサービスの開発と、機動的で魅力のある販促企画、キャンペーンを通じて事業収益力を高めてまいります。

2. 新サービスの構築

新型コロナウイルス感染拡大により非対面サービスへのニーズが高まっており、当社においてもEC事業（Webサイトでの販売事業等）を本格化し、PB（プライベートブランド）商品の開発や事業基盤でもある「北海道産」商品の提供など、ニーズの変化に対応した商品やサービスの充実を図ってまいります。また、フィットネス事業においては、「非対面・非接触・三密回避の強化（顔認証システムや混雑状況確認システムの導入、レッスン予約のオンライン化など）」や「販売チャンネルのデジタル化（EC販売・オンライン入会手続の導入）」など、より安心してご利用いただける環境とサービスを構築してまいります。

3. 優秀な人材の確保と育成

今後の事業拡大のためには、優秀な人材の確保及び育成が必要不可欠であると認識しております。社内コミュニケーションの活性化や教育体制・評価制度の整備によって人材の定着を促し、社員ひとりひとりが起業家精神を持って、新規事業へのチャレンジを行うことで個々の能力底上げを推進するとともに、積極的な採用活動を通じて、当社グループの企業理念・風土に合致した優秀な人材の確保を進めてまいります。

4. 新型コロナウイルス感染症への対応

当社グループは、お客様、取引先、従業員の安全を最優先と考え、各店舗における「施設内安心宣言」により安心してご利用いただける環境づくりと、従業員の体調管理の徹底、出張の制限や勤務形態の見直し、Web会議の導入など、感染予防・感染拡大の防止に努めております。今後におきましても、引き続き新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う事業活動への影響を注視するとともに、想定外のリスクや不測の事態を想定し、経営環境の変化に臨機応変に対応できる体制の構築を図ってまいります。

免 責 事 項

本資料は、当社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。