

平成 26 年 5 月 23 日

各 位

本社所在地 北海道札幌市中央区南 3 条西 1 丁目 8 番地
会 社 名 株式会社ゲオディノス
代 表 者 代表取締役社長 河野 正
コード番号 4650 東京証券取引所 J A S D A Q
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 吉 住 実
電 話 番 号 011-241-3951
U R L <http://www.geodinos.jp/>

本社所在地 東京都新宿区北新宿二丁目 21 番 1 号
会 社 名 健康コーポレーション株式会社
代 表 者 代表取締役社長 瀬戸 健
コード番号 2928 札幌証券取引所アンビシャス
問 合 せ 先 取 締 役 香 西 哲 雄
電 話 番 号 03-5337-1337
U R L <http://www.kenkoucorp.co.jp/>

決算説明会資料「健康コーポレーションとの戦略的事業資本提携」
作成に関するお知らせ

株式会社ゲオディノス（以下、「ゲオディノス」という。）及び健康コーポレーション株式会社（以下、「健康コーポレーション」という。）は共同で、平成26年6月2日開催の決算説明会のための資料「健康コーポレーションとの戦略的事業資本提携」を作成いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

記

1. 「健康コーポレーションとの戦略的事業資本提携」策定の背景

ゲオディノスは、平成 26 年 1 月 10 日付「健康コーポレーション株式会社による当社株券等に対する公開買付けの結果並びに親会社及び主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ」のとおり、平成26年1月16日付にて、健康コーポレーショングループ（以下、「健康グループ」という。）に入りました。その後、平成26年2月24日付臨時株主総会を開催し、新役員体制にて、健康グループとのシナジー効果を具現化すべく、同日付にて「株主優待制度の一部変更に関するお知らせ」と「ディノス札幌中央店への「R I Z A P（ライザップ）」出店に関するお知らせ」を公表してまいりました。このたび、平成26年4月11日付「株式会社D r o p W a v eの株式取得（グループ化）に関するお知らせ」にて発表したスマホアプリ会社の株式会社D r o p W a v eとの期待できるシナジー効果も含めた、より明確なゲオディノスの今後の方向性と成長戦略を、健康コーポレーションと共同で、「健康コーポレーションとの戦略的事業資本

提携」として策定いたしました。

2. 「健康コーポレーションとの戦略的事業資本提携」の概要

- ① 本戦略的事業資本提携の全体像～成長への大きな前進～
ゲオディノスの強み
 - ・ 上昇基調にあるフィットネス事業
 - ・ シニア層を取り込む健康ボウリング
 - ・ 同業他社にはない事業領域でのシナジー
- ② 『最速』での収益性・経営基盤の強化
 - ・ 不採算店舗の見直し・コスト削減
 - ・ ブランド変更・あたらしい社風づくり
 - ・ 顧客リピート率の向上
- ③ グループシナジー最大化、IT技術の最先端化による『攻め』の戦略
 - ・ 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
 - ・ 最新IT技術を活用した集客強化
 - ・ フィットネス事業におけるRIZAPとの顧客共有、集客強化
- ④ 積極的な株主還元方針へ
 - ・ 業績連動型の配当方針への変更
 - ・ 機動的資本政策のための自己株式取得枠設定
- ⑤ その他
 - ・ より充実した株主優待制度への変更

以 上

株式会社ジオディノス

健康コーポレーションとの
戦略的專業資本提携

2014年5月23日

目次

1. 本戦略的資本提携の全体像 ～成長へ大きな前進～	p.4
2. 『最速』での収益性・経営基盤の強化	p.14
① 不採算店舗の見直し・コスト削減	p.15
② ブランド変更・あたらしい社風づくり	p.16
③ 顧客リピート率の向上	p.20
3. グループシナジー最大化,IT技術の最先端化による『攻め』の戦略	p.21
① グループノウハウによる新たな価値観の創出、顧客共有	p.22
② 最新IT技術を活用した集客強化	p.34
③ フィットネス事業におけるRIZAPとの顧客共有、集客強化	p.37
4. 積極的な株主還元方針へ	p.40
① 業績連動型配当方針への変更	p.41
5. その他	p.42
① より充実した株主優待制度への変更	p.43
まとめ	

ジオディノスは変わります！

- ❖ **ジオディノスの強みを最大化**
- ❖ **健康グループとのシナジーを最大化**
- ❖ **両社の企業価値・株主価値向上へ**

1. 本戦略的資本提携の全体像

成長へ大きな前進

現状

- ❖ ゲーム、ボウリングの身近なコンテンツ
- ❖ 全国での営業拠点
- ❖ 不採算店舗の存在

将来

新たなマーケット
創出

現状

ライバル比較 (時価総額)

【業種別順位】

外食・娯楽サービス

128 / 133社

2014年3月時点

《東洋経済 会社四季報 2014年2集/春号 から》

しかし、新たなマーケットの創出
ができれば。。。

逆転！

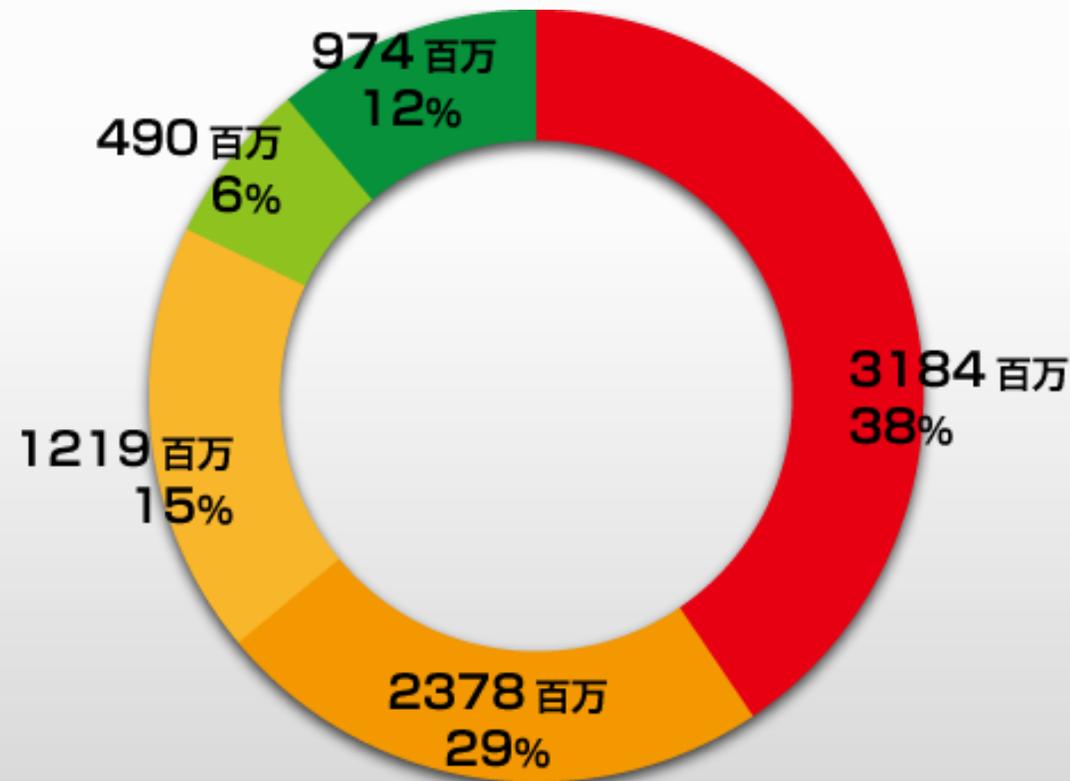
売上高計

8,245百万円

2014年3月期現在



ゲーム	
フィットネス	
ボウリング	
カフェ	
ディノス施設運営部	



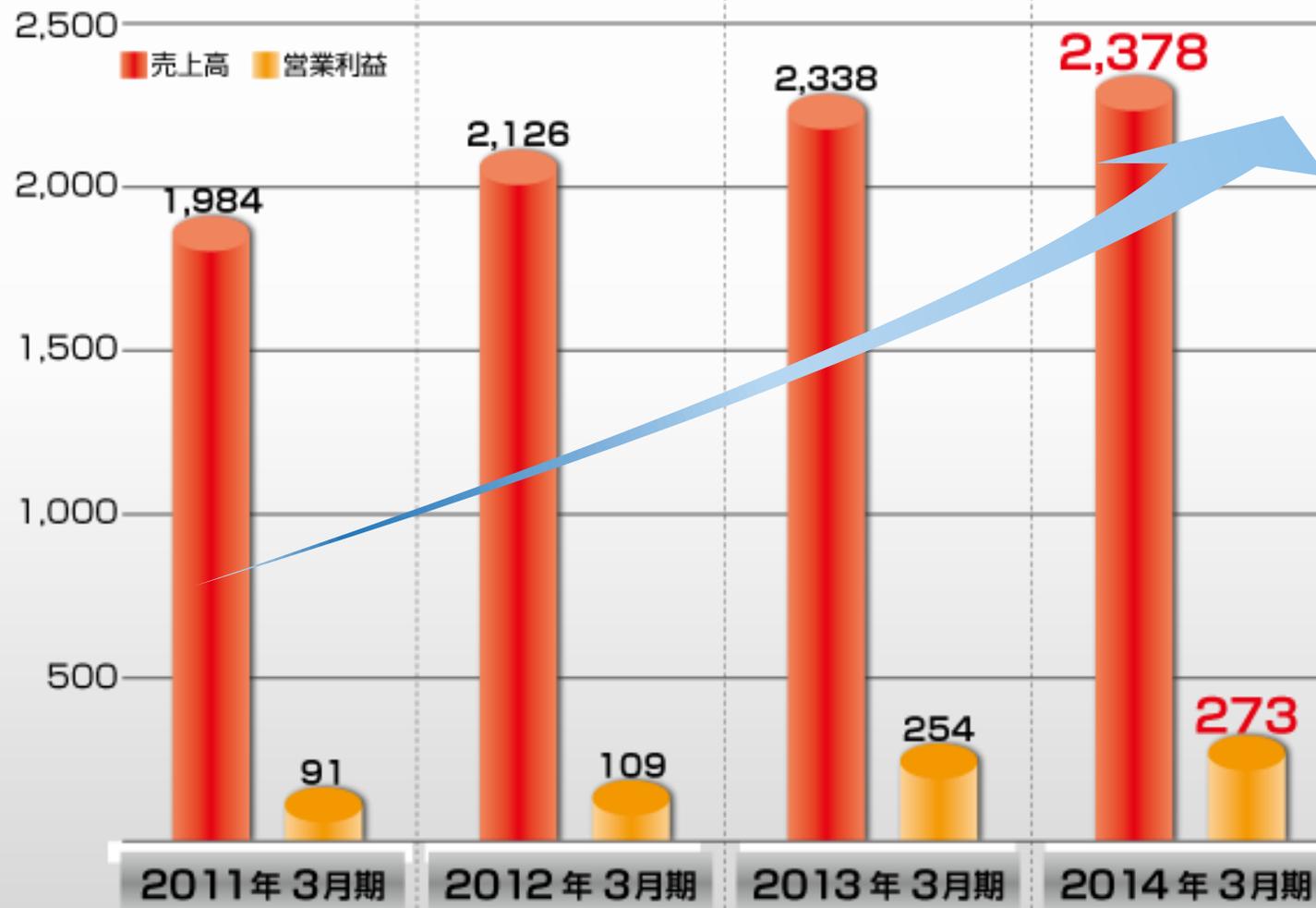
■ ゲーム ■ フィットネス ■ ボウリング ■ カフェ ■ 施設運営部

ジオディオスの強み

- ❖ 上昇基調にあるフィットネス事業
- ❖ シニア層を取り込む健康ボウリング
- ❖ 同業他社にはない事業領域でのシナジー

❖ 上昇基調にあるフィットネス事業

百万円



4期連続

増収増益！

❖ 上昇基調にあるフィットネス事業

その理由は絶妙なポジショニング！

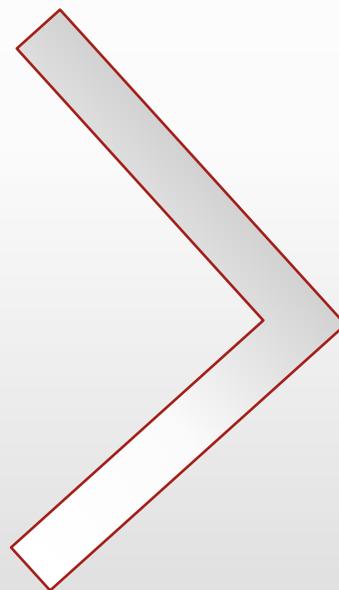
ジオフィットネス

【特徴】 **郊外型**

【環境】

高齢者比率が高く、大都市より肥満者が増加傾向。
定着率が高い。

立地： 地方都市の郊外
会員層： 地元の中高年層
定着率： 離脱率が低い



大手フィットネスクラブ

【特徴】 **都市型**

【環境】

若年層において加入率が高いものの退会率も高い。

立地： 主要都市駅近辺など
会員層： 会社員の比率高
定着率： 比較的流動的

健康ボウリングとは・・・

❖ ボウリングは「**脳の老化予防に効果的**」

❖ ボウリングの消費カロリーはウォーキング並み

❖ 仲間との交流がメンタルヘルスに最適

北海道大学大学院教授
水野 眞佐夫 先生
(教育学研究院人間発達科学分野)

若年層だけではなく、**シニア層向けの健康ボウリングが好調**

健康ボウリング教室 顧客の声

❖ **笑うことが増えて、楽しく参加できました。**

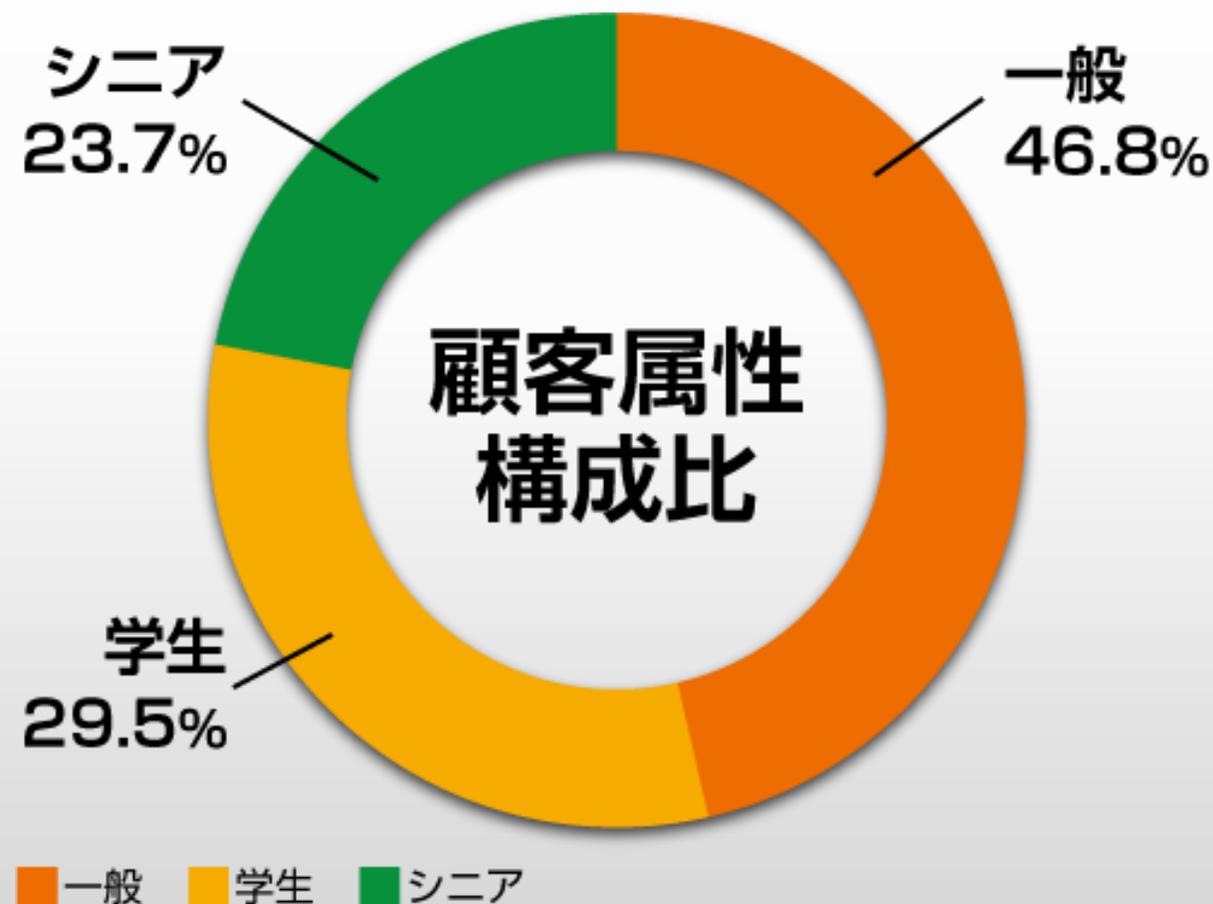
73歳・女性

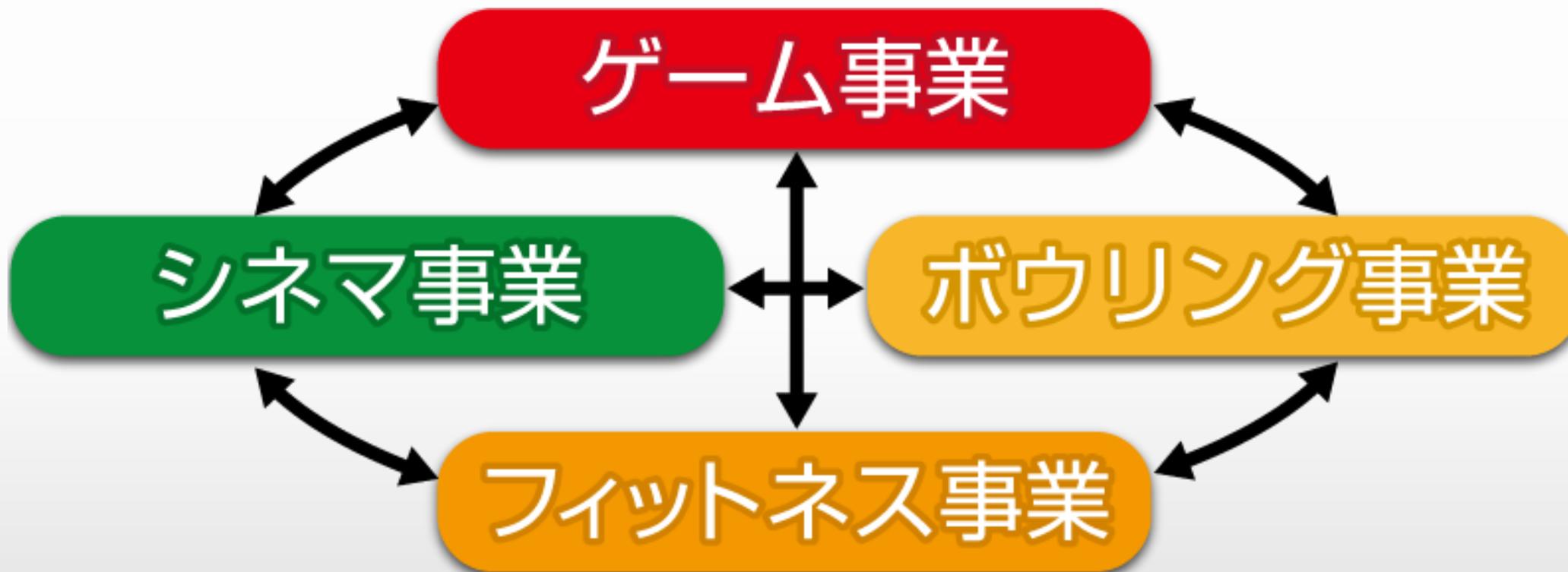
❖ **運動不足の解消になった**

59歳・男性

❖ **同じ趣味のお友達がたくさん
できました。**

67歳・女性





各事業で得たノウハウを他の事業へフィードバック！

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

2. 『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

❖ ゲーム事業部

対象店舗: 5ヶ所

❖ ボウリング事業部

対象店舗: 2ヶ所

❖ 施設管理事業部

対象店舗: 4ヶ所

❖ フィットネス事業部

対象店舗: 2ヶ所

+

全店に対する施設管理費用の見直し

その結果、

年間1億円

の改善見込み

不採算店舗の見直し

コスト削減

新社長就任 河野 正氏

《経歴》

21歳の時に福岡県でテーブルゲーム機のレンタル業を創業。
翌年に法人化し、新たにアウトバウンド・コールセンター業を開始。
九州全域に店舗拡大する。

29歳の時に単身で上京し、東京に本社を置く多岐にわたる異業種法人
を新たに設立する。

平成12年 エムシーツー株式会社代表取締役(現任):アミューズメント
業を含むネット関連

平成17年 テックアドバイス株式会社代表取締役(現任):インターネット
関係の電気通信業

平成19年 ITグループ株式会社創業:アウトバウンド・コールセンター業

平成24年 同代表取締役(現任)

平成24年 アールグループ株式会社代表取締役(現任):不動産賃貸業

平成25年 ケーグループ株式会社代表取締役(現任):不動産賃貸業

当人が代表取締役を務めている上記5社は、
現在も全て銀行借入0円がかつ毎年、黒字決算を継続中である。



全従業員公募の上、新社名・ブランド名を決定！

スガイからの信頼と実績に、健康グループのノウハウを融合！

A stylized logo consisting of the letters 'S' and 'D' in a bold, rounded, pink font. The 'S' is on the left and the 'D' is on the right, with two small dots above the 'D'.

スガイディノス

SD
エンターテイメント株式会社

社内コミュニケーション強化



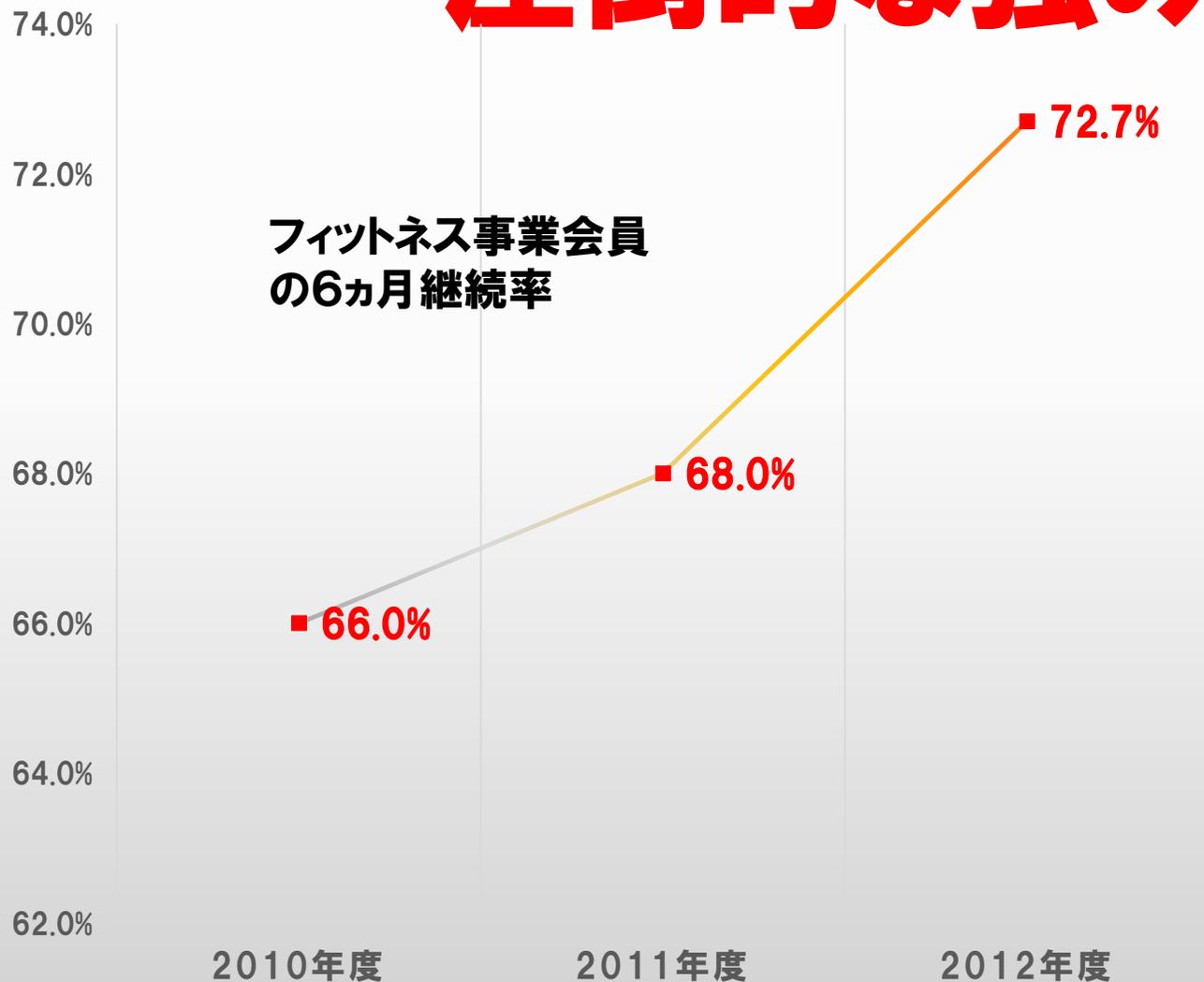
トップのメッセージを全スタッフに即時伝達する社内インフラ構築！

インセンティブ制度の導入



**現場のやる気を高め、集客増で売上増を達成する。
また現場をまとめあげ結果を出せる優秀な人材を発掘する！**

圧倒的な強みを発揮！



フィットネスでの顧客対応プログラムを

全社展開

3.グループシナジー最大化,IT技術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**

新たなマーケット



販売力
 +
収益構造

= **健康グループの強み**

すでにあるもの(商品・サービス)に
新しい付加価値をつけて世の中に送り出す

本当に新たな価値観をつくれるのですか？



つくれます！

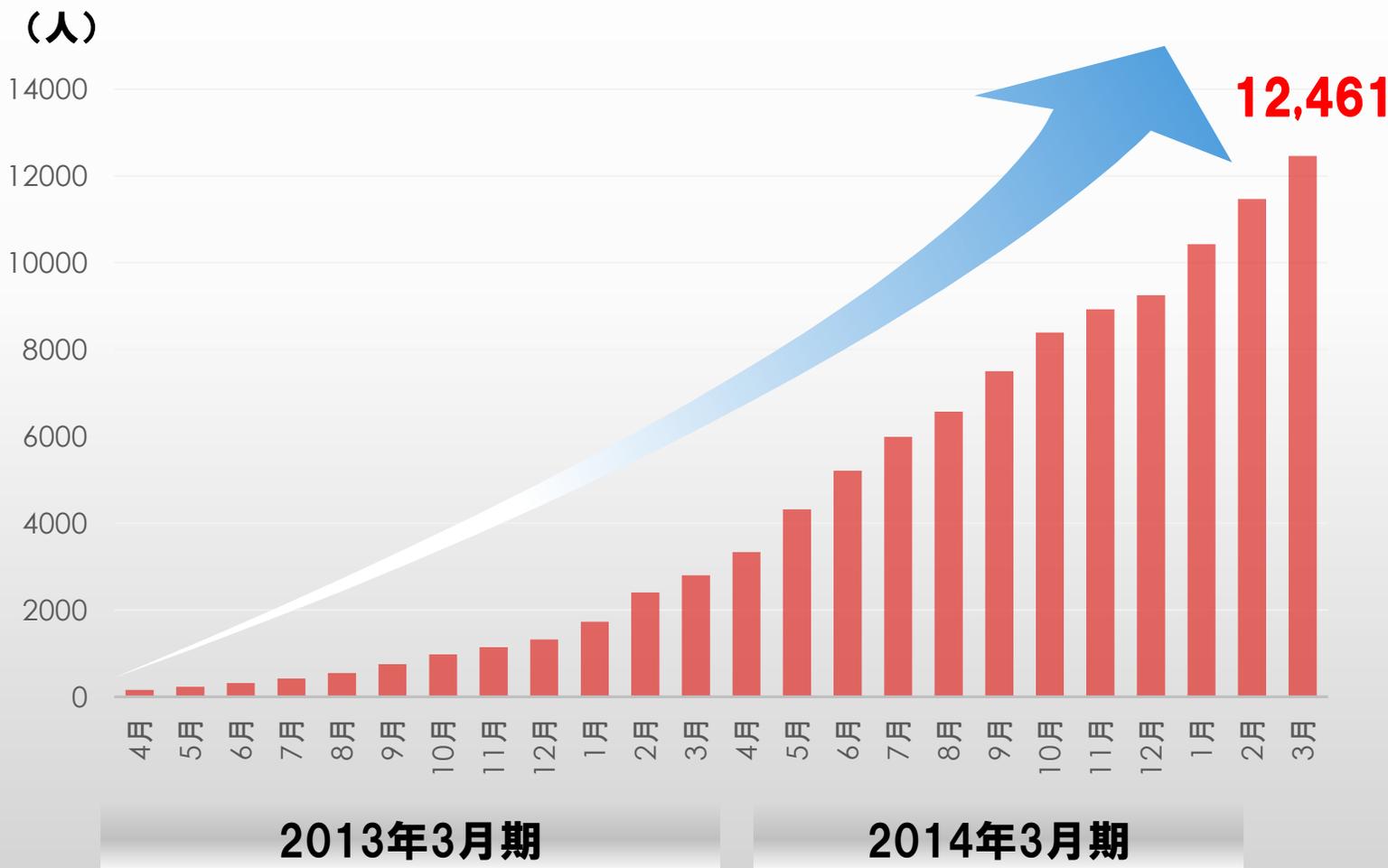
**RIZAPは自分投資のメリットを訴求し、
女性だけでなく、男性が反応してくれる市場を開拓**

ブランド品 = 自分を補完するだけ

RIZAP = 自分自身を変えられる

新たな市場を創出

■ 新規獲得 (累計)



RIZAP

累計会員数

1万2千人

(2014年3月現在)

パーソナルトレーナーという価値観も創出

百万円



RIZAPの

2014年3月期平均月商

4億円

(2014年3月現在)

ジオディノスにも多くのWANTSがある



ゲーム

友達と楽しい時間を過ごしたい

フィットネス

きれいになりたい
健康を維持したい

ボウリング

年をとっても孫と一緒に遊びたい

RIZAPでの実績をジオディノスにも投入します！

**本当に健康グループとのシナジーは
発揮できるのですか？**



できます！

ジャパンギャルズ(子会社)の
売上2倍、経常利益3倍に！

健康コーポレーション



上場当時の主力商品
 豆乳クッキーダイエット

2007年
 子会社化



ジャパンギャルズ



美顔器・化粧品の
 製造メーカー



新しい価値の創造



購入しやすい価格にして
 家庭用美顔器を普及させ市場を作る

同じ目的を持った事業ドメイン(企業)を支援することで、
 新しい価値をつけて市場を形成することができます！

スマホアプリの開発



- ❖ 20万人のジオディノスポイントカード会員
- ❖ フィットネス事業で培った会員リピートノウハウ(CRM)
- ❖ DW社と共同開発するスマホアプリ

最新映像技術の導入

① e-sports groundの導入

体を使って床面の投影画像を動かす新しいアミューズメントプラットフォームです。

② プロジェクションマッピングの導入

ボウリング、ビリヤードに最新映像技術を融合させあたらしい“楽しみ”を提案。



お客様の多様なWANTSsに対応



『RIZAP』
短期間に劇的効果



『きれい』をKeepしたい

『Hot yoga Studio Hearty』
カラダも心も「きれい」をめざす

『健康』を維持したい



『GEO FITNESS』
長期間に健やかに適度な運動





ウイングスポーツクラブ下関店

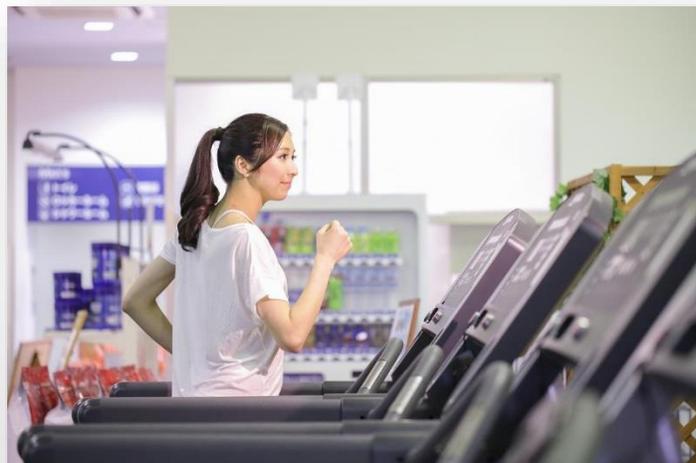


旧スカッシュルーム



RIZAP トレーニングブース

- ❖ ウイングスポーツクラブ下関(山口県)内にRIZAPを併設オープン！
- ❖ 既存フィットネス会員からの取り込みと、新規集客に成功！



- ❖ RIZAPでダイエットに成功した顧客にフィットネス会員として継続してもらう



- ❖ 既存ゲオフィットネス会員からRIZAPのプログラムへ誘導する



お互いの集客コストを下げながら、送客のしくみを構築！

4. 積極的な株主還元方針へ

- ① 業績連動型の配当方針への変更
- ② 機動的資本政策のための自己株式取得枠設定

❖ 業績連動型の配当方針への変更

業績連動型利益配分へ変更します！（配当性向10～50％）

平成27年3月期は

- ・創立60周年記念配当を加味
- ・配当性向20%以上を実施予定

配当性向は10%以上の配当実施を原則とし、持続的な成長のための適正な内部留保の水準、当面の業績見通しや有利子負債の水準、利益剰余金の水準などを総合的に勘案して、さらなる利益還元が可能と判断した場合には、50%を上限として配当性向を都度引き上げることを目指すことにいたします。

5. その他

① より充実した株主優待制度への変更

◆ より充実した株主優待制度への変更

2014年2月24日変更

- 優待権利の確定がしやすいよう100株株主への優待を新設
- 優待権利確定を年1回→年2回へ
- 健康グループの商品を優待商品ラインナップへ追加

今期中に、さらに優待メリットを拡充！

100株

- 株主優待券8枚
- 健康グループ商品9000円分

200株

- 株主優待券16枚
- 健康グループ商品12000円分

300株

- 株主優待券24枚
- 健康グループ商品15000円分

※株主優待券とは、当社のレジャー施設利用券(映画鑑賞ご招待、ボウリング3ゲームご招待など)



《まとめ》

- ❖ **ジオディノスの強みを最大化**
- ❖ **健康グループとのシナジーを最大化**
- ❖ **両社の企業価値・株主価値向上へ**

免責事項

本資料に記載されている計画、戦略、見通しなどのうち、歴史的事実でないものは将来の業績の見通しであり、リスクや不確定要因を含みます。これらは、現時点で入手可能な情報から得られた会社の判断に基づいています。

実際の業績は経済情勢や市場環境など、さまざまな要因により、かかる見通しとは大きく異なることがあることをご承知おきください。