

ゲオディノス

4650 ジャスダック

2014年6月20日（金）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
浅川 裕之

■健康コーポレーションとの継続的なシナジー効果で再び成長軌道へ

ゲオディノス<4650>は2014年初、親会社が健康コーポレーション<2928>に変わった。健康コーポレーションはパーソナルトレーニングのRIZAP事業が急成長中で、同社のフィットネス事業とのシナジー効果が早期に明確な形で出てくると期待されている。また、経営のスピード感が上がり、不採算店舗の閉鎖などが2014年3月期中に大方終了。2015年3月期からは、採算性が急速に向上してくると期待される。こうした施策や社風の変化が一過性に留まるのではなく、今後も継続的に打ち出されてくる見通しであるということが何よりも重要なことだと弊社ではみている。

同社の伝統的的事业であるボウリング、映画、ゲームセンターなどの事業のうち、ボウリングとゲームセンター事業においては、シニア層の取り込みによって再度成長軌道に乗せる計画だ。ボウリングは高齢者の健康増進に資するという効能がメディアなどでも広く発信され、また、ボウリング自体の持つ「楽しさ」が高齢者に再認識されて、来場者数が増加基調にある。現在の顧客属性別構成比でシニア層が約25%であり、開拓余地は大きいといえる。

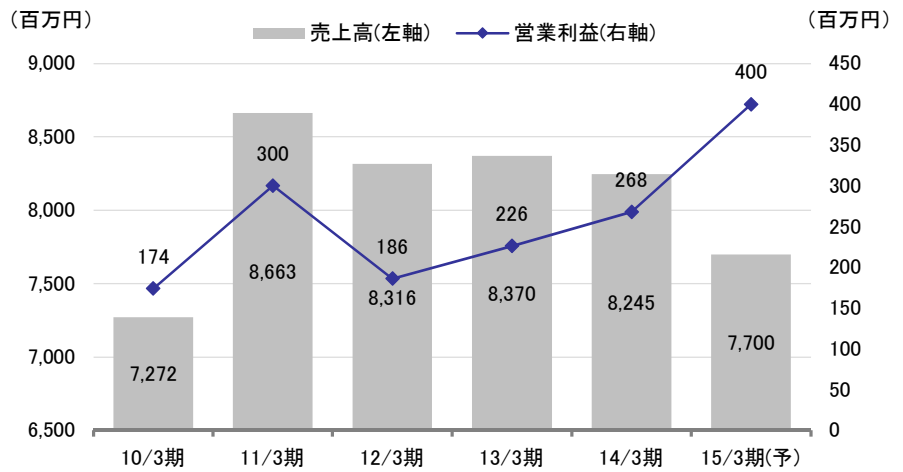
ゲームセンターにおいては、平日・昼間の時間帯におけるシニア層の存在感が増している。同社はそうしたシニア層を大切な顧客と位置付けて滞留時間の長時間化につながる施策を昨年央から開始したところ、既存店の売上高アップにつながるなど、成果が出ている。同社はゲームセンターにスクラップ&ビルドを計画中だが、その過程でシニア層にフレンドリーな内装や設備、立地などを強化する点が一つの目玉になってくるとみられる。

株主還元策の強化も打ち出した。具体的には、業績連動型配当方針の導入（発表済み）や自己株式取得枠設定（詳細はこれから発表予定）などだ。また、消費者に直接関わる業態であることを生かし、株主優待の充実策も発表した。同社株の最低購入単位（100株）を購入し1年間保有を続ければ、実質的な配当利回りは8.5%にも達すると試算される（6月20日の終値で計算）。

■Check Point

- ・健康コーポレーションと連名で戦略的事業資本提携を発表
- ・不採算店舗を整理し今期は増収分が利益として残る体質へ
- ・業績連動型の配当方針に変更、優待制度は拡充

業績推移



■ 会社概要

7月1日付で「SD エンターテイメント」に商号を変更予定

(1) 沿革

同社は1954年、札幌市で須貝興行として設立され、映画、ボウリングを中核に北海道内で事業を拡大してきた。2003年から店舗ブランドとして「ディノス」を使用している。ゲオホールディングス<2681>とは、2000年5月に資本業務提携を行い、2005年9月にゲオホールディングスの子会社となった。2009年7月に現在のゲオディノスに商号を変更し、10月にはゲオの子会社からアミューズメント事業、カフェ事業、フィットネス事業を譲受け、現在の事業体制が完成した。報告セグメントベースでは現在、GAME、フィットネス、ボウリング、施設管理の4事業体制となっている。

2014年1月16日付で、親会社がゲオホールディングスから健康コーポレーションに変わった（持分：73.05%）。健康コーポレーションがフィットネス事業などにおけるシナジー効果を狙ってTOBをかけ、ゲオホールディングスが小売事業に集中するため応募してTOBが成立した。親会社の変更に伴って、7月1日付で「SD エンターテイメント」に商号を変更予定だ。

沿革表

1954年 5月	札幌市に映画興行を主目的とする須貝興行（株）として設立
1968年10月	映画、ボウリング、ビリヤード、飲食等の大型複合レジャービル札幌須貝ビルを開設
1978年12月	札幌須貝ビル内でゲームセンターを開設し、ゲーム場経営に着手
1989年 6月	カラオケスタジオの展開を開始
1993年 7月	大型複合アミューズメント施設スガイディノスをオープン
1996年 4月	スガイ・エンタテイメントに商号変更
1996年 9月	株式を店頭登録
2000年 5月	ゲオ（現・ゲオホールディングス）と資本・業務提携（FC契約）を締結
2004年12月	店頭登録を取消し、ジャスダック取引所に上場
2005年 4月	ゲオ（現・ゲオホールディングス）の連結子会社になる
2009年 7月	ゲオディノスに商号変更
2009年10月	ゲオの子会社から、アミューズメント事業、カフェ事業、フィットネス事業を譲受け
2014年 1月	親会社がゲオホールディングスから健康コーポレーション<2928>に異動

2014年6月20日（金）

ボウリングと映画は北海道内、フィットネス、GAME、カフェは全国で展開

(2) 事業概要

現在、報告セグメントは GAME、ボウリング、フィットネス、施設管理、及び「その他」の5つに分かれている。施設管理事業部は映画事業及びテナント収入であり、その他はカフェ事業部である。売上高の相対的割合が小さくなったため、「その他」となっている。

事業内容と施設の概要

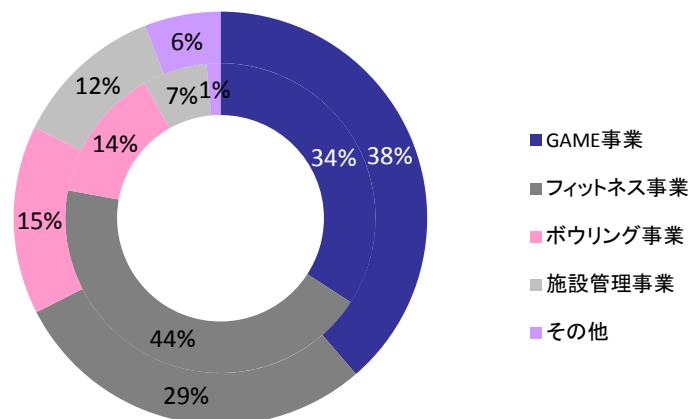
事業部	事業内容	施設数	所在地
GAME	ゲームセンター運営	「ディノスパーク」8店	北海道内
		「ゲオパーク」10店	全国
フィットネス	フィットネスクラブ	「ゲオフィットネス」14店	全国
ボウリング	ボウリング場経緯営	ボウリング場9センター	北海道内
施設管理	映画館運営及びテナント収入	4サイト24スクリーン	北海道内
その他	カフェの運営	「ゲオカフェ」6店	全国

ゲオディノスの創業事業でもあるボウリングと映画については北海道内だけの展開となっている。一方、ゲオホールディングスから買収したフィットネス、GAME、カフェは、全国に施設が分散している。

施設は自社所有物件と賃貸物件と両方のケースがある。自社物件は同社のオリジン事業であるボウリングを中核とする複合施設であることが多く、すべて北海道内に位置している。ゲオホールディングスから買収したゲオパークやゲオカフェ、ゲオフィットネス等は賃貸物件での展開となっている。

収益的には、2014年3月期決算のセグメント別営業利益に段階で、全事業部が黒字を計上している。ただし、利益率はセグメントごとにばらつきが大きい。

2014年3月期の売上高及び営業利益のセグメント別内訳



※外側が売上高、内側が営業利益

■健康コーポレーションとのシナジーが期待される事業

健康コーポレーションと連名で戦略的事業資本提携を発表

(1) 戦略的資本提携の概要

健康コーポレーションの強みは販売力にあり、「すでにあるものに新しい付加価値をつけて世の中に送り出す」スタイルでモノやサービスの拡販に成功し、急成長を遂げてきた。「新しい付加価値」、「新しい価値観」を創り出すことが健康コーポレーションの強みの一つである。

健康コーポレーションのもう一つの強みは「販売力」である。同社は通販事業からスタートした企業であって、決して店舗網や人海戦術で販売するわけではない。広告宣伝費を大量にかつ効果的に投入して販売することが基本である。ポイントはそれを可能にするだけの商品の高付加価値化（すなわち高価格化）、中間マージンを排除した低コスト仕入・オペレーションの確立にある。

健康コーポレーションは自社の「付加価値創出力」と「販売力」を活用することで、同社のバリューアップを実現できるのとの確信を得たがゆえに、同社の子会社化に踏み切った。

その目指す経営目標について、同社と健康コーポレーションの両社は連名で、戦略的事業資本提携の概要について発表している。詳細は両社が発表したニュースリリースに詳しいが、以下の4点に要約できよう

- ・フィットネス事業における RIZAP とのシナジー最大化
- ・GAME 事業とボウリング事業におけるシニア層の取り込み
- ・不採算店舗見直しとコスト削減による収益性の改善
- ・株主還元強化

上記の内容は、健康コーポレーションの販売力と広告宣伝のノウハウ、両者のフィットネス事業の相互補完性、ゲームセンターやボウリング場に対するシニア層の社会全般の進出状況などの要因を考慮すると、非常に具体的で説得力があり、実現可能性が高いものと評価できる。また、株主還元についても、同社の利益剰余金の厚みで無理なく復配可能であること、消費関連の業態であるため比較的lowコストで株主優待策が可能であること、実質配当利回りが高いレベルであることなど、株主へのアピール度はかなり高くなると期待される。同社が一段の株主優待策強化に含みを持たせている点も注目される。

フィットネス事業で最も大きなシナジー効果が期待される

(2) フィットネス事業

同社と健康コーポレーションとの戦略的な資本・事業提携から期待されるシナジー効果はいくつかあるが、最も期待が大きいのはフィットネス事業であろう。ゲオフィットネスの店舗は全国に14店を展開している（他に健康関連ではホットヨガ2拠点、加圧トレーニング1拠点がある）。同社のフィットネスジムは、会員一人あたりの月間売上高が8,000円～9,000円で、料金体系、施設・設備、運営体制といった点でごく一般的なスポーツジムの形態となっている。

健康コーポレーションは、その100%子会社 RIZAP（ライザップ）において、パーソナルトレーナー制度を売り物とするスポーツジムを展開している。その特徴は、個室ブースにおいて、専属トレーナーがトレーニング時間中つきっきりで指導するスタイルを採用している点だ。価格は2か月の基本コースで298,000円（他に入会金5万円）で、累計入会者数は12,000人に達している。



ゲオディノス

4650 ジャスタック

2014年6月20日（金）

この両社のフィットネス事業は、価格帯やシステムが全く異なるが、それゆえにシナジー効果を生み出すことができると弊社ではみている。基本的にはゲオフィットネスの既存客がRIZAP 会員になるという流れが想定されている。逆にRIZAP からゲオフィットネスへの人の流れも想定できる。RIZAP 退会者の受け皿効果だ。すなわち、RIZAP は価格帯が高額なこともあって、一定の効果が得られたのちに、退会するということが少なくないと思われる。こうした会員を、ゲオフィットネスが吸収できれば、結果的に顧客満足度が高まり、顧客の良い流れを創り出すことができるとみている。

上記以外にも、ゲオフィットネスの施設内の出店のケースでは、RIZAP が出店コストを抑制でき、ゲオフィットネスが賃料収入を得られるとともに、自社分の設備稼働率を高めることを期待できる。トレーナーなどスタッフの確保や人員の稼働率向上にも効果を見出す余地が出てこよう。また、サプリメントやプロテインなどの物販の分野においてもシナジーが期待できると想定される。

両社の提携具体策の第1弾として、ゲオディノスの旗艦店「ディノス札幌中央店」にRIZAP の店舗が出店した。ゲオフィットネスの店舗ではなくアミューズメント施設であるディノス店への出店となった背景には、商圈人口、ゲオディノス本拠地であることなどの要因が決め手になったとみられる。今後はゲオフィットネス14店について、出店可能性を検討していくものと考えられる。ゲオフィットネスは、郊外型店舗が多いが、それらの地域は、大都市に比べて高齢者比率が高い傾向にある。高齢者は肥満や高血圧などの持病があり、運動が奨励されているケースが多い。また、高齢者は定着率が高いという特徴をもっている。こうしたゲオフィットネスの立地を生かした新しいサービスメニューを投入することで、既存のゲオフィットネスはもちろんRIZAP 自身も一段の進化を遂げる可能性がある。

ゲオフィットネス店舗とRIZAP 店舗の比較

ゲオフィットネス	RIZAP
北海道・東北	
青森浜田、秋田広面、郡山	札幌、仙台
	関東・信越
国立、新所沢、銚子、旭	神宮前、六本木、新宿、新宿三丁目、銀座、池袋、立川、品川、大宮、千葉、横浜東口、横浜西口、川崎
	東海・北陸
富士、可児、桑名、津	静岡、名古屋栄、
	関西
福知山	梅田、心斎橋、京都、神戸、広島、下関
	九州・沖縄
小倉、小倉南	天神、熊本

出所：会社HP等からフィスコ作成。RIZAP には他に中国・上海店がある

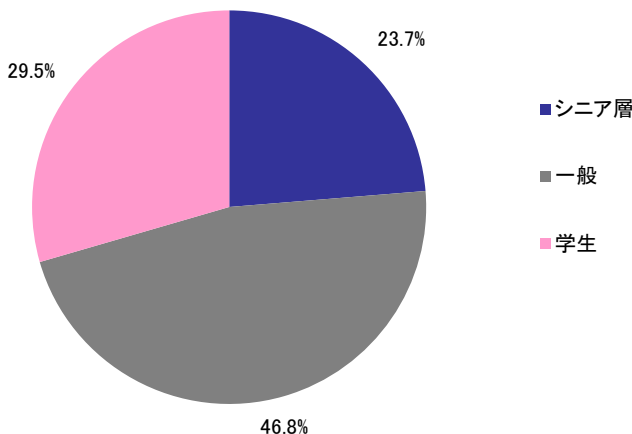
2014年3月期の業績は売上高2,378百万円、営業利益（調整額控除前）273百万円で、4期連続の増収増益であった。営業利益率は11.5%と、同社の各事業セグメント中で最も高い値であるが、同社自身は15%以上をも狙える潜在力がある事業とみている。今期以降は健康コーポレーションのノウハウを生かしての集客強化策による会員数増加、物販分野での商材（サプリ、プロテインなど）の供給と販促強化などを通じて増収基調が継続すると予想している。また、コストコントロールも強化されるとみられ、増収効果による利益増で利益率も同社が目標とする15%に近づいていくと考えている。

ボウリング、GAME の両事業はシニア層需要の掘り起こしを図る

(3) ボウリング事業と GAME 事業

ボウリングと GAME の 2 つの中核事業においては、顧客としてのシニア層の存在感が増している。ボウリングにおいては全体の 4 分の 1 近くがシニア層となっている。来店時間が平日昼間の閑散期が中心であるため、シニア層の集客増はそのまま利益増につながり易い。医学界からはボウリングの健康増進への効能についての研究発表がなされており、こうした動きもシニア層の来店増につながっている。

ボウリング事業の顧客属性構成比



同社は現在、北海道内で 9 つのボウリングセンターを運営している。すべて複合アミューズメント施設の「ディノス店」だ。ボウリングセンターの中には赤字の店舗もあるため、同社は今後リニューアル等のテコ入れを図る方針だ。その際には、内装や設備などの面で、シニア層に対するアピールをかなり意識した施策が採用されるものとみられる。

このように施設・設備面、健康コーポレーションとの協業による集客強化、医学界などからの研究成果などが組み合わさることで、ボウリング事業におけるシニア層需要の掘り起こしはまだまだ可能性があると思社では考えている。

ゲームセンター運営の GAME 事業でも、シニア層の取り込みに躍起だ。スマホや携帯ゲーム機との競合などで若年層のゲームセンター離れが言われて久しいが、現在ではシニア層が顧客の重要な部分を成すに至っている。シニア層が楽しむのはメダルゲーム機やクレーンゲーム機などで、店舗での滞在時間が比較的長いのが特徴だ。この分野でもシニア層は平日昼間の隙間時間を埋めてくれる貴重な存在となっている。

こうしたシニア層の滞留時間を長くし、賑わい感の演出や物販や他のゲームでの売上高増につなげるため、同社では 2013 年に同金額で購入できるメダルの枚数を変更した。具体的には 1,000 円で 100 ～ 200 枚程度だったメダルの枚数を 300 ～ 500 枚に引き上げている。この結果、1 人当たりの滞在時間が平均 15 分から 1 時間に延び、既存店の前年比プラスの大きな要因を占めたと分析されている。

このような成功体験から、同社では今後進めるゲームセンター施設のスクラップアンドビルドにおいて、ボウリング場同様、シニア層の取り込みを前面に押し出した店舗の新設などを行っていく予定である。



ゲオディノス

4650 ジャスダック

2014年6月20日（金）

現時点では、同社の GAME 事業の施設（ディノスパーク 8 店舗、ゲオパーク 4 店舗）はどれも黒字となっているが、地理的に管理コストが高い店舗もあるため、現在見直しを進めている状況だ。一方で、都内などゲームセンター空白地などでの新規出店に向けてフィジビリティ・スタディも同時に進めており、近い時期にスクラップ & ビルドが具体化してくる見込みである。

ゲーム、ボウリングの施設一覧

施設名	設備				所在地	稼働状況	
	ゲーム場	ボウリング場	映画館	その他			
ディノス札幌中央	○	○	○	○	北海道	稼働中	
ディノスノルベサ	○	○		○		札幌市中央区	稼働中
ディノス札幌白石	○	○		○		札幌市白石区	稼働中
ディノス札幌手稲	○	○				札幌市手稲区	稼働中
ディノス旭川	○	○	○			北海道旭川市	稼働中
ディノス帯広	○	○				北海道帯広市	稼働中
ディノス苫小牧	○	○	○			北海道苫小牧市	稼働中
ディノスポール札幌麻生		○				札幌市北区	稼働中
ディノス室蘭	○	○	○			北海道室蘭市	稼働中
ゲオパーク旭川買物公園	○				北海道旭川市	稼働中	
ゲオパーク北見	○				北海道北見市	稼働中	
ゲオパーク帯広稲田	○				北海道帯広市	稼働中	
ゲオパーク釧路	○				北海道釧路郡	稼働中	
ゲオパーク函館昭和	○				北海道函館市	稼働中	
ゲオパーク伊達	○				北海道伊達市	稼働中	
ゲオパーク丸亀	○				北海道以外	香川県丸亀市	稼働中
ゲオパーク四万十	○					高知県四万十市	稼働中
ゲオパーク守山	○					愛知県名古屋	稼働中
ゲオパークコザミュージックタウン	○					沖縄県沖縄市	稼働中
ゲオパーク八街	○				千葉県八街市	売却	

もう一つ重要な視点は、同社が手掛ける 4 つの事業のすべてにおいて、シニア層を取り込むことが可能であるということだ。例えば優待制度の活用などを通じて、一つの事業で呼び込んだシニア層を他の事業の顧客として送客するという流れが軌道に乗ると、同社の事業は正スパイラル的に伸びる可能性がある。一方で、4 事業のすべてを好きという高齢者はごく一部にとどまるとも考えられるので、嗜好のパターンをしっかりと分析して、複数の送客パターンを想定し、それぞれに最適な仕組みづくりが必要となるだろうと思われる点には注意が必要かもしれない。

■ 財務分析と業績

財務指標は一気に好転できる可能性も

(1) 財務分析

同社の 2014 年 3 月期は当期損失となったため、ROE がマイナスとなっている。また、同社は大きな変革期にあり、経営体質も根幹から変わろうとしている。今後、同社はどのように変化することで、財務指標がどのように変わっていくのかについて大まかなイメージだけでも理解が進むよう、2015 年 3 月期予想ベースで分析を進める。

予想の前提について、何点か注意が必要だ。同社は売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の PL 主要 4 項目のみ予想を開示している。弊社では、総資産回転率が前期と同じと仮定してバランスシートの総資産を算出し、また利益金処分においては配当金の支払い分だけを考慮して株主資本を算出した。売上高販管費率も前期並みと仮定した。



ゲオディノス

4650 ジャスタック

2014年6月20日（金）

以上の前提に基づくと、2015年3月期の自己資本利益率は12.7%に達すると予想される。この値は一つの目安と考えられる15%に近い。ただし、この数字は特別利益によって誇張された状態になっている。経常利益200百万円に対する通常の法人税率適用後の当期利益は120百万円程度と考えられる、その場合のROEは6.3%ということになる。

総資産経常利益率（ROA）は2.1%と推定される。これは、名目ROE12.7%はおろか、実質ROE6.3%に対しても3分の1の水準にとどまっており、低いと言わざるを得ない。反対の見方をすれば、財務レバレッジをうまく活用しているということになるが、同社の場合には2014年3月末の期末有利子負債残高が5,478百万円で総資産の55.2%に達しており、財務レバレッジが高すぎる。そのうえROAが2.1%では、財務レバレッジがマイナスとなる可能性が大きくなるため、より高いROAを実現する必要がある。

ROAはマージン（売上高経常利益率2.6%）と資産回転率（0.81回/年）とに分解される。資産回転率の0.81回というのは決して高くはないが、ボウリング場やゲームセンターなどの建物や機械設備を自社で保有している分が数値を引き下げていると推測できる。一方、経常利益率の2.6%という値も低いが、売上高営業利益率は5.2%と倍の値になっている。営業外収支のマイナスが大きいことが理由だが、その中身は金融費用である。2014年3月期の金融費用の実績値は117百万円だった。

このように見てくると、同社がやるべきことは収入増と費用（販管費など）抑制で利益率を上げ、稼いだ利益で借入金を減らすという地道な作業になる。同社の営業キャッシュフローは、2008年3月期や2009年3月期の営業損失を計上したときも黒字を維持した。それだけキャッシュ創出力が強いといえ、健康コーポレーションとのシナジーを実現できれば、財務指標を一気に好転できる可能性を秘めているといえる。

財務分析表

会社名			ゲオディノス			
証券コード			4650			
決算期			3月			
			12/3月期	13/3月期	14/3月期	15/3月期
主要数値	売上高	百万円	8,316	8,370	8,245	7,700
	販管費	百万円	6,413	6,345	6,177	5,769
	営業利益	百万円	186	226	268	400
	経常利益	百万円	23	62	116	200
	当期純利益	百万円	-103	59	-484	250
	総資産	百万円	10,725	10,417	9,930	9,501
	株主資本	百万円	2,310	2,370	1,875	2,076
	有利子負債	百万円	5,131	5,158	5,480	—
	減価償却費	百万円	783	853	762	—
	EBITDA	百万円	969	1,079	1,030	—
収益性・効率性	自己資本利益率	%	—	2.5%	-22.8%	12.7%
	総資産経常利益率	%	—	0.6%	1.1%	2.1%
	資産回転率（回/年）	回/年	—	0.79	0.81	0.81
	売上高経常利益率	%	0.3%	0.7%	1.4%	2.6%
	売上高総利益率	%	79.4%	78.5%	78.2%	80.1%
	売上高販管費率	%	77.1%	75.8%	74.9%	74.9%
	売上高営業利益率	%	2.2%	2.7%	3.3%	5.2%
	EBITDAマージン	%	11.7%	12.9%	12.5%	—
成長性	売上高（注1）	%	-2.5%			
	営業利益（注1）	%	29.1%			
	当期利益（注1）	%	—			

出所：決算短信等からフィスコ作成。2015年3月期に関しては、売上高と各利益項目は会社予想、バランスシート項目は回転率一定の過程でフィスコが試算



ゲオディノス

4650 ジャスダック

2014年6月20日（金）

2014年3月期は経営効率化に向けた不採算店舗閉鎖などを推進

(2)2014年3月期業績

2014年3月期決算は、売上高 8,245 百万円（前期比 1.5%減）、営業利益 268 百万円（同 18.9%増）、経常利益 116 百万円（同 86.6%増）、当期純損失 484 百万円（前期は 59 百万円の黒字）だった。2014年3月期は、期中の第4四半期に親会社がゲオホールディングスから健康コーポレーションに変わったほか、同社自身も経営効率化に向けて不採算店舗閉鎖などのリストラを進めるなど、変革の渦中の年だった。

GAME 事業では、ゲオパークの不採算店舗の閉鎖を進めたほか、ゲオ店舗の一角のゲームコーナー運営事業であった「リトルパーク」について、関東地区の 19ヶ所とゲオパーク八街店をゲオグループに移管した。また、数ヶ所のリトルパークをゲオショップの事情で閉鎖し、結果、売上高は前期比 2.0%減の 3,183 百万円、営業利益は同 8%減の 213 百万円となった（なお、リトルパークは 2014年4月1日付で全店の資産譲渡が完了している）。

フィットネス事業は利用者数、会員数がともに増加したほか、加圧トレーニングなどの会費外収入の増加や前年オープンホットヨガスタジオの通期寄与などがあって、売上高が 1.7%増の 2,378 百万円、営業利益（調整額控除前）は同 7.5%増の 273 百万円となった。

ボウリング事業は、シニア向け拡販の効果や物販の増収があったものの、主力の一般・学生客が夜間を中心に伸び悩み、売上高は前期比 4.3%減の 1,218 百万円、営業利益（調整額控除前）は同 27.7%減の 87 百万円となった。

施設管理事業のうち、映画事業はヒット作が出て堅調に推移したものの好調だった前年の反動で前期比 1.0%の減収となった。不動産賃貸部門は飲食店舗の賃貸物件が 1店舗増加した効果で同 3.1%増収となった。その結果、施設管理事業全体の売上高は前期比横ばいの 974 百万円、営業利益（調整額控除前）は黒字転換して 42 百万円となった。

特別損失において減損損失 402 百万円、事業構造改善引当金繰入額 137 百万円などを計上したため、最終利益段階では 484 百万円の当期純損失となった。

事業セグメント別内訳

		11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	
					売上高	前期比
売上高	GAME 事業	3,672	3,367	3,250	3,183	-2.0%
	フィットネス事業	1,984	2,126	2,338	2,378	1.7%
	ボウリング事業	1,302	1,295	1,273	1,218	-4.3%
	施設管理事業	979	872	974	974	0.1%
	その他	724	654	533	490	-8.1%
	売上高合計	8,663	8,316	8,370	8,245	-1.5%
営業利益	GAME 事業	505	394	231	213	-7.8%
	フィットネス事業	91	109	254	273	7.5%
	ボウリング事業	105	117	121	87	-27.7%
	施設管理事業	-36	-83	-1	42	-
	その他	58	46	9	9	8.6%
	小計	724	585	614	626	2.0%
	調整額	-423	-399	-388	-357	-
営業利益	300	186	226	268	18.9%	
営業利益率	GAME 事業	13.8%	11.7%	7.1%	6.7%	-
	フィットネス事業	4.6%	5.1%	10.9%	11.5%	-
	ボウリング事業	8.1%	9.1%	9.6%	7.2%	-
	施設管理事業	-3.7%	-9.5%	-0.2%	4.3%	-
	その他	8.1%	7.1%	1.7%	2.0%	-
	全社	3.5%	2.2%	2.7%	3.3%	-



ゲオディノス

4650 ジャスダック

2014年6月20日（金）

不採算店舗を整理し今期は増収分が利益として残る体質へ

(3)2015年3月期の見通し

2015年3月期について同社は、売上高 7,700 百万円（前期比 6.6%減）、営業利益 400 百万円（同 49.3%増）、経常利益 200 百万円（同 72.4%増）、当期純利益 250 百万円（前期は 484 百万円の赤字）と予想されている。

売上高の減収は、不採算店舗の閉鎖や事業譲渡が前年の後半に集中したため、その分の減収影響が今期にも残ることが主な要因である。一方でフィットネス事業での RIZAP 導入効果やサプリメント等の調達ルート効率化、子会社化した DropWave 社との業務提携に基づくアミューズメント施設の収益改善などの効果で、大幅増益を予想している。

営業外損益で 200 百万円の赤字が予想されているのは、金融費用に加えて商号変更に関わる費用（約 80 百万円）が織り込まれているためである。また、特別損益でゲオグループへの「リトルパーク」資産譲渡益が 150 百万円計上され、当期純利益は 250 百万円が予想されている。

弊社では会社見通しの実現可能性が高いと考えている。収入増加については、従来からの施策（GAME やアミューズメントでのシニア層掘り起こしなど）に加えて、DropWave 社による集客効果が期待される。また、成長持続中のフィットネス事業における RIZAP とのシナジー実現は、同社のみならず親会社の健康コーポレーションにとっても極めて重要性が高い事項であり、健康コーポレーション側が集客にかなり注力すると考えられ、こうした要因から既存店ベースでは堅調に推移するとみている。利益面では前期のうちに不採算店舗を大幅に整理が進んだため、今期は増収分が利益として残る体質に変わっているとみている。

損益計算書

（単位：百万円）

	07/3 期	08/3 期	09/3 期	10/3 期	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期 (予)
売上高	7,280	6,628	5,629	7,272	8,663	8,316	8,370	8,245	7,700
YOY	5.0	-8.9%	-15.1%	29.2%	19.1%	-4.0%	0.9%	-1.5%	-6.6%
売上総利益	1,111	795	643	1,003	6,795	6,599	6,571	6,446	
販管費	855	843	706	829	6,494	6,413	6,345	6,177	
営業利益	255	-47	-62	174	300	186	226	268	400
YOY	-10.4	-	-	-	72.7%	-38.0%	21.4%	18.6%	49.3%
経常利益	111	-179	-221	49	160	23	62	116	200
YOY	6.3	-	-	-	222.4%	-85.4%	167.0%	86.6%	72.4%
当期利益	114	-1,170	-1,558	55	43	-103	59	-484	250
YOY	-	-	-	-	22.2%	-	-	-	-
EPS(円)	26.68	-273.07	-363.76	13.02	10.13	-24.38	14.03	-114.20	58.91
配当	5.0	3.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	11.6
自己資本比率(%)	41.0	35.3	25.9	24.0	23.7	21.8	22.8	19.0	-
1株当たり純資産(円)	1,196.73	908.69	539.98	557.56	569.40	548.35	556.88	444.51	-



ゲオディノス

4650 ジャスダック

2014年6月20日（金）

貸借対照表

（単位：百万円）

	07/3期	08/3期	09/3期	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期
流動資産	1,765	1,267	726	549	1,095	1,244	1,197	1,280
現預金	1,255	708	525	219	767	795	799	840
売掛金	118	86	82	148	110	136	150	130
その他								
固定資産	10,761	9,766	8,210	9,415	9,138	9,465	9,191	8,590
有形固定資産	8,935	8,143	6,789	7,667	7,531	7,887	7,688	7,099
無形固定資産	9	9	12	33	31	29	26	45
投資等	1,816	1,613	1,408	1,714	1,575	1,548	1,476	1,445
繰延資産	0	0	0	-	12	15	28	59
資産合計	1,527	11,034	8,936	9,964	10,246	10,725	10,417	9,930
流動負債	2,053	2,000	2,162	2,872	2,776	3,202	3,200	3,644
買掛金	107	100	102	152	168	148	176	166
短期借入金等	1,332	1,375	1,484	1,494	1,291	1,565	1,667	1,978
その他								
固定負債	5,336	5,141	4,460	4,703	5,043	5,183	4,839	4,394
長期借入金	5,010	4,515	3,692	2,841	3,195	3,565	3,491	3,501
その他								
株主資本	5,093	3,896	2,325	2,381	2,414	2,310	2,370	1,875
資本金	948	948	948	948	948	948	948	100
資本剰余金	1,128	1,128	1,128	1,128	1,128	1,128	1,128	1,977
利益剰余金	3,021	1,829	258	314	357	253	313	(175)
自己株式	-	-10	-10	-10	-20	-20	-20	-26
評価換算差等								
純資産合計	5,138	3,892	2,312	2,388	2,426	2,339	2,376	1,891
負債・純資産合計	12,527	11,037	8,936	9,964	10,246	10,725	10,417	9,930
有利子負債残高	6,342	5,890	5,176	4,335	4,487	5,131	5,158	5,480

キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	07/3期	08/3期	09/3期	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期
営業活動によるキャッシュフロー	1,175	615	543	1,007	1,158	637	798	687
投資活動によるキャッシュフロー	-542	-507	-225	-233	-268	-700	-130	162
財務活動によるキャッシュフロー	-566	-534	-801	-1,091	-342	91	-665	-808
現預金換算差額	-1	0	-2	1	0	0	1	0
現預金増減	66	-426	-484	-316	548	28	3	41
期首現預金残高	1,380	1,446	1,020	535	219	767	795	799
期末現預金残高	1,446	1,020	535	219	767	795	799	840

株主還元

業績連動型の配当方針に変更、優待制度は拡充

同社は、配当による還元を基本としつつも、消費者向け事業を行っている特色を生かして、株主優待の充実を図っている。配当に株主優待を加味した実質的な配当利回りは8.5%にも達し（保有株数100株の場合）、極めて、株主還元志向、株主重視姿勢の強い会社と評価することができる。

基本となる配当については、業績連動型の配当方針に変更した。これは10%以上の配当実施を原則として、業績を基本に内部留保水準、有利子負債残高、利益剰余金などを総合的に勘案して50%を上限として配当性向を機動的に変動させるという配当方針である。

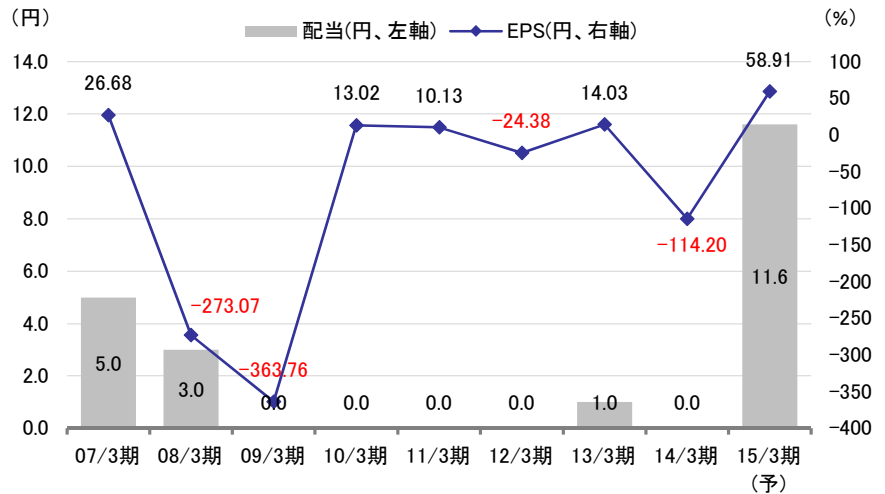
2015年3月期については復配予定で、予想配当金は11.6円（普通配5.8円、記念配5.8円）とされている。一株当たり利益の予想が58.91円であるため、配当性向10%相当の5.8円が普通配となり、そこに創立60周年の記念配を加えて配当性向20%を実現するという構成だ。

ゲオディノス

4650 ジャスダック

2014年6月20日（金）

1株当たり配当金の推移



株主優待については、従来からゲオディノスの施設利用券（映画観賞券、ボウリング招待券など）を株数に応じて進呈していた。健康コーポレーションの子会社となったことで同社の健康食品等にできる商品が追加された。また、株主優待の権利が得られる保有株式数を、最低取引単位と同じ100株に引き下げた。また、株主優待の権利確定を従来の年1回（3月末）から年2回（3月末、9月末）に変更した。

仮に、株価1,293円で100株を購入し、1年以上保有した場合、2015年3月期予想配当金1,160円と健康コーポレーション商品券10,000円分がリターンとして得られることになるため、その実質的な配当利回りは8.5%ということになる。

実質配当利回りの試算

項目	単位	金額 / 数量
株価(6月20日終値)	円	1,293
購入株数	株	100
購入金額(A)	円	129,300
予想配当金(2015年3月期、年間)	円	11.60
受取配当金(税引後)	円	928
株主優待(商品券を選択の場合)	円	10,000
配当金と株主優待合計(B)	円	10,928
実質的配当利回り(B)/(A)	%	8.5%

注：株式購入手数料は考慮していない

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ