

SD エンターテイメント株式会社



2018年3月期 第2四半期決算説明会

2017年11月14日（火）
SDエンターテイメント株式会社
代表取締役社長 吉住 実
(東京証券取引所JASDAQ 証券コード4650)

ハイライト

- 1. 第2四半期は、売上増収・粗利益増益も成長戦略推進への第1ステップである
構造改革等の実行により、営業利益減益**

- 2. 成長戦略第1ステップは、若干の遅れあるものの10月までに主なものは全て実行済み
⇒ 下半期に、大きくゲインできる環境整う**

- 3. 基盤が北海道中心の特性から下期利益集中型
前第3四半期は、特殊要因による営業損失あり
⇒ 下半期に、まだ十分挽回可能**

第2四半期業績

ハイライト

売上・粗利増収増益も、成長戦略推進の為の構造改革等の実行により、営業利益大幅減益

単位：百万円

	2017年3月期 2Q累計実績	2018年3月期 2Q累計実績	増減額	増減率
売上高	3,793	3,891	+97	102.6%
売上総利益	3,050	3,112	+62	102.0%
販売管理費	3,000	3,189	+188	106.3%
営業利益	50	▲76	▲126	—
経常利益	▲26	▲153	▲127	—
税金等調整前 当期利益	▲36	▲107	▲70	—
親会社の所有者に 帰属する当期純利益	▲71	▲145	▲74	—

P/L 2Q

2Qは売上高・粗利は増収増益幅増加で、
営業利益赤字拡大もマイナス幅改善傾向

単位：百万円

	17年3月期 1Q実績	17年3月期 2Q実績	18年3月期 1Q実績	増減	18年3月期 2Q実績	増減
売上高	1,857	1,936	1,887	+30	2,003	+66
売上総利益	1,504	1,546	1,508	+4	1,604	+58
販売管理費	1,513	1,487	1,576	+62	1,613	+126
営業利益	▲9	59	▲68	▲58	▲8	▲67
経常利益	▲50	24	▲109	▲59	▲44	▲68
税金等調整前 当期利益	▲51	14	▲63	▲12	▲43	▲58
親会社の所有者に 帰属する当期純利益	▲77	6	▲95	▲17	▲50	▲56

売上高…前年同期比較1Q+1.6%、2Q+3.4% 粗利益…前年前期比較1Q+0.3%、2Q+4.7%

参考：構造改革・先行投資〈今期推移〉

出店等

【事業再開】 事業モデル再構築の上で再スタート

6月…ネットキャッチャー「ぽちくれ」

【新規出店】

8月…フィットネス小型実験店舗

8月…複合カフェ（札幌白石店）業態転換

8月…放課後ディサービス3号店

9月…企業主導型保育3号店

10月…フィットネスクラブ（札幌白石店）

4～10月…ゲーム「ちよい置き」12店舗

⇒ 事業モデル転換

【テナント誘致】

9月…札幌中央店に美容室

【今後の予定】

11～3月…ゲーム「ちよい置き」5店舗

11～3月…企業主導型保育園6店舗

12月…テナント（札幌白石店）

撤退等

【撤退】

5月…認可外保育園閉園

⇒ 企業主導型に集中

5月…ゲーム札幌白石店閉店

7月…テナント（札幌白石店）撤退

⇒ 自社ビル業態転換

7月…複合カフェ（札幌狸小路店）閉店

⇒ 商材は新店舗（札幌白石店）で再活用

【譲渡】

9月…フィットネスクラブ（国立店）

10月…訪問介護 1 事業所7月閉所した上で、
訪問介護事業所譲渡 ⇒ 選択と集中

【今後の予定】

12月…通所介護施設1箇所閉所 ⇒ 選択と集中

「出店&既存店舗の拡充投資…3.7億円」「閉店コスト…売却益との相殺でほぼ±0」

P/L 2Q

営業利益減益の主要因は、
持続的成長の為の構造改革等の実行によるもの

■主な構造改革等実行に伴う損益マイナス額 (1 - 2Q)

単位：百万円

主な施策	損益マイナス額	主な内訳
大型複合施設ディノス札幌白石の業態転換	25	大型ゲーム場閉鎖して、フィットネス・ネットカフェ・テナントに転換
フィットネス実験店舗出店・不採算店譲渡	18	フィットネス小型実験ジム出店・フィットネス国立店譲渡
ネットキャッチャー事業再構築再スタート	28	他社と業務提携しての拠点移転による再スタート
保育事業一部構造改革含む先行投資	11	認可外保育園閉所しての、企業主導型保育園に集中投資
療育事業先行投資	6	行政補助に影響しない放課後デイサービス事業への先行投資
構造改革のための全社社員教育研修費	4	
合計	92	

■ 2Q累計の営業利益 ▲77百万円・・・①

■ 2Q累計の構造改革等に伴う投資費用 ▲92百万円・・・②

■ 構造改革等に伴う投資費用除く営業利益 15百万円・・・①－②

B/S

自己資本比率やや減少も、19%確保。

上期集中して銀行より資金調達したことによるもので、期末には返済済み、利益確保で、自己資本比率20%以上回復見込む

単位：百万円

資産の部 (主要項目抜粋)	2017/3 末	2017/9末	前期末比較	負債の部 (主要項目抜粋)	2017/3 末	2017/9末	前期末比較
現預金	1,454	1,818	+ 364	買掛金	292	255	▲36
売掛金	355	371	+ 16	有利子負債	5,761	6,536	+ 774
棚卸資産	125	142	+ 17	その他 流動負債	1,225	1,522	+ 296
その他 流動資産	238	306	+ 68	その他 固定負債	856	887	+ 31
有形 固定資産	6,751	7,195	+ 443	負債合計	8,135	9,201	+ 1,066
その他 固定資産	1,447	1,431	▲16	株主資本	2,306	2,151	▲154
繰延資産	76	95	+ 19	純資産合計	2,313	2,160	▲152
資産合計	10,448	11,362	+ 913	負債・ 純資産計	10,448	11,362	+ 913

C/F

PL営業利益減益も、 しっかり営業キャッシュフローは確保！

単位：百万円

	2016/9末	2017/3末	2017/9末
営業活動によるキャッシュ・フロー	184	596	135
投資活動によるキャッシュ・フロー	67	▲330	▲364
財務活動によるキャッシュ・フロー	785	335	592
現金及び現金同等物期末残高	1,886	1,449	1,812

成長戦略の為の構造改革等の実行による積極的な投資増も、
年度合計では、年間営業キャッシュフローをやや超える程度。

成長戦略の進捗状況

成長戦略の骨子

■選択と集中による事業構造改革⇒成長への基盤づくり

不採算店舗の撤退と自社物件業態転換

➡ コンテンツ再編で、自社所有の大型複合施設活性化を図る

■フィットネス事業の基盤整備と成長投資加速

スタッフサポート重視型出店モデル確立

➡ 同時に既存店舗へも投資⇒「続けられるクラブ」づくり実現へ

■ゲーム事業の均衡市場での勝ち残り戦略

ひとが主役！「マシンに頼らない店づくり」の実現

➡ プライスゲームを軸に、店舗イベント実施で「楽しめる店舗」創造

選択と集中による事業構造改革⇒成長への基盤づくり

①今年度超目玉プロジェクト -札幌市内自社大型複合ビルの業態転換-



時代変化に対応
ゲーム閉鎖し
新しい「カオ」を創る

3F…ボウリング40レーン、
2F…カラオケ・飲食テナント
1F…ゲームセンター・レンタルショップ

3F…ボウリング40レーン、
2F…カラオケ・飲食テナント
1F…**フィットネスクラブ・複合カフェ+テナント**

- 5月末 ゲームセンター閉店
- 6月～ 工事着工。フィットネススタッフ募集・教育トレーニング開始
- 8月中旬 複合カフェ仮オープン
- 10月中旬 フィットネスプレオープン(11月グランドオープンで売上寄与)
- 12月 テナント出店見込み

POINT

リピート性高い構成に変え
既存要素への波及も狙う

選択と集中による事業構造改革⇒成長への基盤づくり

フィットネス…仲間ができるレッスン、複合カフェ…オープンカフェで日常利用を



■構成 ジム+ 2 スタジオ

■アイテム

- ①ViPRを使用しているグループレジニング
- ②ベーシックゾーンでのトレーニングサポート
- ③ホットヨガスタジオ
- ④レスミルズプログラム
- ⑤プロテインバー

■アイテム

- ①オープンカフェ…8席
- ②ファミリールーム…3室(完全個室)
- ③リクライニングシート…26席
- ④“和”シート…16席
- ⑤ビリヤード・ダーツルーム
- ⑥シャワー完備・完全分煙




選択と集中による事業構造改革⇒成長への基盤づくり

②子会社 ▶ 人材および資金の成長分野への集中


■介護事業縮小へ

①訪問介護事業の撤退

 需要あるもスタッフ確保が困難な状況

神奈川県相模原の2事業所中、赤字事業所6/未閉所済み。
11月、黒字事業所売却予定。売却益900~1,100万円見込み。

②通所介護デイサービスの店舗削減

 人材と利用者集中でサービス維持

事業所出所エリアを絞り、効率アップ。
第一弾、12月中に5施設中1施設閉所予定。

選択と集中による事業構造改革⇒成長への基盤づくり

②子会社 ▶ 人材および資金の成長分野への集中

■企業型保育事業

東京23区内中心に6店舗体制確定

➡ 需給バランスの悪い世田谷区中心に、最大9店舗目指す



	2017.3	2017.9	2017.12
保育園数	2事業所	3事業所	6事業所

世田谷区 3店舗
江東区 2店舗
相模原市 1店舗

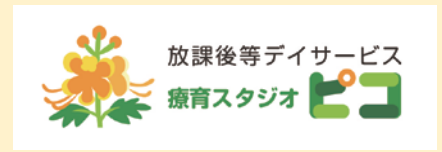
プラス3店舗申請中

世田谷区…1店舗 江東区…2店舗

■児童発達支援事業（放課後デイサービス）

8月に、品川区にオープンし、3店舗体制に

➡ 理学療法士が経営トップ。療育重視の優良な施設づくり優先



フィットネス事業の基盤整備と成長投資加速

①「続けられるお店づくり」へのチャレンジ

■ トレーニングサポートシステム

すべての新規入会者へ実施。離脱率高い初心者の定着率向上目指し、運動を習慣化

■ トレーナーの社員比率アップ

会員様と関われる環境(スタジオ等レッスン)に社員配置。コミュニケーション増でFUN化

■ 退会率・入会数

上記実施で続けられるクラブを実現し、退会者抑制。入会者は数にこだわる。

退会・離脱を防ぐ店づくりは、人口減少リスクある地方都市に商機あり

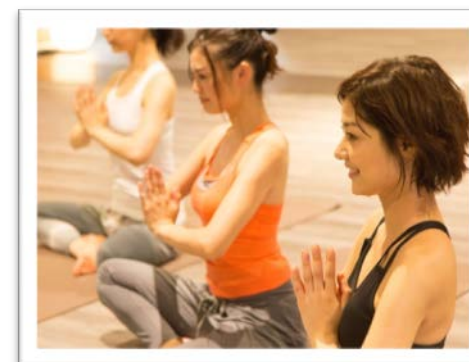
■ 地域密着型店舗づくりに集中

不採算店東京都国立店9月譲渡。※減損済み店舗につき、売却益6百万円

フィットネス事業の基盤整備と成長投資加速

② 店舗への新規アイテム強化と設備更新進捗

	2017.6	2017.9
プロテインバー	8店舗	8店舗
空中ヨガ	3店舗	5店舗
ホットヨガ	2店舗	2店舗
小規模リニューアル	1店舗	1店舗



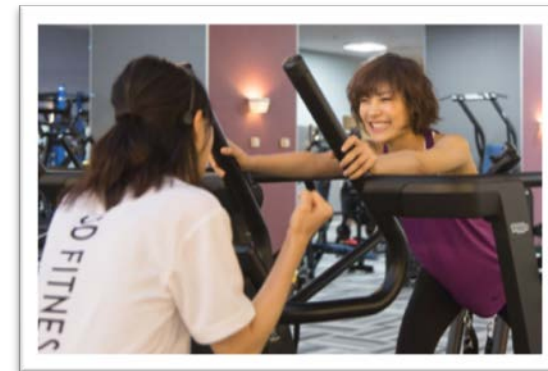
既存店舗への新規アイテム導入はほぼ終了。3Q以降売上・利益貢献へ

フィットネス事業の基盤整備と成長投資加速

③ 札幌白石店は「続けられるクラブ」要素集約。第2の成功モデルへ

2017年1月オープンの津藤方店…2012年6月の既存店舗老朽化による新築移転モデル成功を受けての出店。

今回は、家賃不要の自社複合施設内とはいえ、会員ゼロスタートの新規出店としては2008年3月の青森浜田店以来。



POINT

札幌白石店成功で可能性広がる



北海道内自社複合施設への展開
複合商業施設内出店の成功率アップ

Sympathetic Supporter
SD FITNESS+
札幌 **初** 上陸

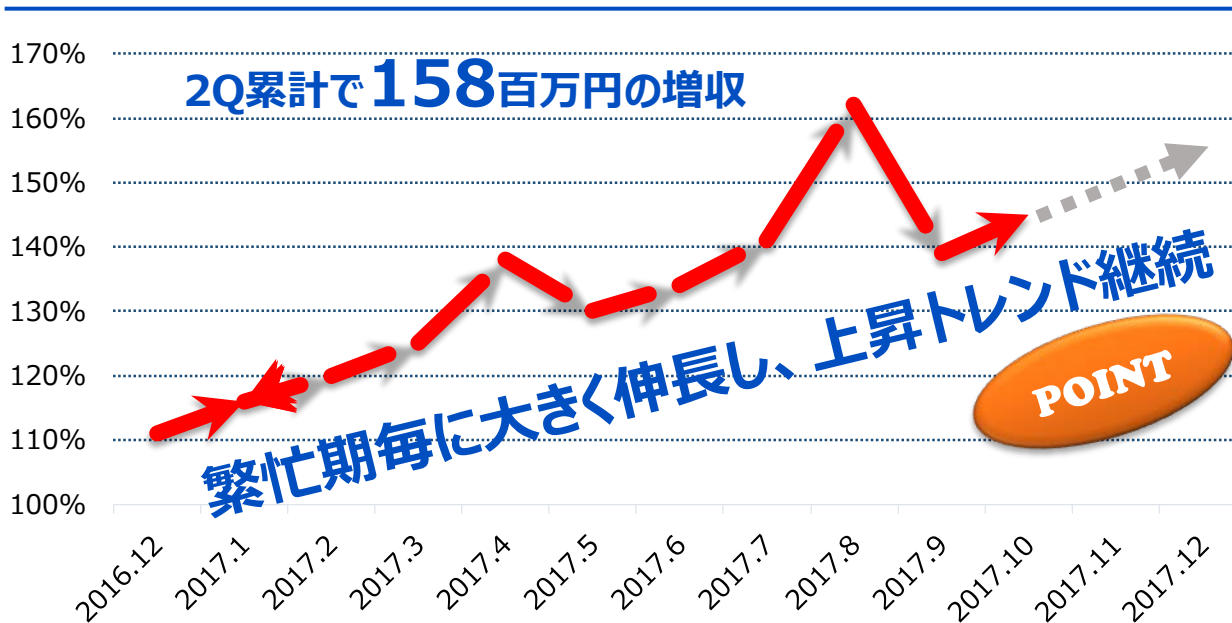
ゲーム事業均衡市場での勝ち残り戦略

① 新型クレーンゲーム機の優良店への集中導入

	2017.3	2017.9
導入台数累計	166台	376台

クレーンゲーム機
投資完了

プライズゲーム 既存店前期比



ハンスピナーや
映画「ミニオンズ」グッズなど
ヒット景品の水平展開成功!

ゲーム事業均衡市場での勝ち残り戦略

② マシンに頼らない店づくり ~ひとが主役のお店へ~

- 各店舗多様なイベントを週末開催。実施中の滞留時間アップ⇒客単価アップ
- 繰り返すことで、リピーター増⇒来場者数アップ
- 店舗からのアイデアが人を呼び、楽しんでいただく事でインカムが上昇の好循環



スタッフが講師となり体験型講座を実施。実際にゲームをしていただき遊び方やコツをお教えます。

店舗起案のイベントや改善実行を毎月社内に取り上げ表彰する制度実施も後押し。

「ゲーセンの景品は取れない！」という風評払拭とスタッフのコミュニケーション能力を鍛えるシチュエーションとして活用。

通期業績見通し

下半期反転巻き返しの根拠

■営業基盤が北海道中心の特性から、下期利益集中型

① 先行投資の効果、需要増加する下半期に発揮

POINT

特にゲーム事業に関しては、業界トレンドとしても復調傾向。下降トレンドでマイナス影響大きかった前期下半期に対し、今期下半期は投資も完了し、大きくゲインできる環境整う。

■前期 3 Q は特殊要因により、大きく収益ダウンし赤字に

② フィットネス津藤方店移転に際し、2.5ヶ月休業

③ 例外的な雪害による北海道内施設の売上ダウン

2018年3月期見通し

業績予測に変更なし

単位：百万円

	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	増減額	増減率
売上高	7,731	8,600	+ 869	+ 11%
営業利益 (営業利益率)	188 (2.4%)	450 (5.2%)	+ 262	+ 139%
経常利益	52	300	+ 247	+ 473%
親会社の所有者に 帰属する当期純利益	20	200	+ 179	+ 885%
1株あたり配当	1円	※6.7円	+ 5.7円	+ 570%

※ 1株あたり配当に関しては、株数を約9百万株と固定して試算したものの。

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。